Report on the Proceedings of the New York–Ontario Economic Summit

June 25 and 26, 2001

Niagara Falls, Ontario
and
Buffalo, New York

New York~Ontario
Economic Summit
Building on Partnerships

103-03985/

Table of Contents

Message from Premier Mike Harris and Governor George E. Pataki

Message from Robert Runciman and Charles A. Gargano

Executive Summary

Working Sessions: Key Highlights

Appendices

Appendix 1: Summit Agenda

Appendix 2: Memorandum of Understanding and Cooperation

Building on Partnerships

A message from New York Governor George E. Pataki and Ontario Premier Mike Harris

---

The first-ever New York–Ontario Economic Summit brought together business, community, academic and government leaders to foster an open and productive exchange of ideas on common issues and challenges, and to discuss opportunities for promoting greater cross-border trade and economic growth.

The Summit's theme, "Building on Partnerships," reflected our mutual economic interests and strong trading relationship. New York and Ontario also share a commitment to creating a positive economic climate through tax cuts, fiscal responsibility and removing barriers to growth.

While our trading relationship is healthy, by working together to increase cross-border trade and promote strategic, bi-national economic planning, we can achieve even greater prosperity and growth. The Memorandum of Understanding and Cooperation signed at the Summit will guide future efforts in these areas.

We would like to thank everyone involved in organizing the Summit, and all participants, delegates and sponsors who helped to make the Summit a major success. The dialogue begun at the Summit will strengthen ongoing mutual efforts to build a healthy, competitive and vibrant economy on both sides of the border.

Michael D. Harris
Premier of Ontario

George E. Pataki
Governor of New York

New York–Ontario Economic Summit: *Promoting Bi-National Cooperation*

A message from Ontario Minister of Economic Development and Trade Robert Runciman and Empire State Development Chairman Charles A. Gargano

---

We are pleased to report on the proceedings of the New York–Ontario Economic Summit and to describe areas where public and private sector leaders from both jurisdictions are working together to promote strategies for investment, job creation, economic growth and prosperity.

Thanks to the leadership and vision of Governor Pataki and Premier Harris, New York and Ontario are improving trade relationships and increasing opportunities to pursue and accomplish shared economic interests. The New York–Ontario Economic Summit was a catalyst for new economic opportunities and business partnerships on both sides of the border.

Guided by the relationships developed at the Summit, as well as the Memorandum of Understanding and Cooperation signed by Governor Pataki and Premier Harris, business and community leaders from both sides of the border are engaging in a renewed dialogue on how to strengthen economic co-operation and partnerships.

The Summit's working sessions explored key areas for cooperation, such as improving border crossings and trade corridors, strengthening regional tourism marketing and partnerships, and taking advantage of new opportunities for business development and technological innovation.

The Summit saw the launch of several new bi-national initiatives.

- **The Niagara Bi-National Region Economic Roundtable,** a cross-border alliance of public and private sector interests, will work together to develop an action plan for strengthening the economy and competitiveness of the Niagara trade corridor.

- **The Bi-National Tourism Steering Committee** will develop a marketing plan to promote the Niagara Bi-National Region as a premier tourism destination.

- **The Niagara Bi-National Education Partnership Fund,** a joint initiative of Niagara University in New York and Niagara College in Ontario, will attract private investment for tourism education.

Another major focus of the Summit was improving transportation infrastructure to support the movement of goods and people across the border. Key areas of cooperation on transportation issues include:

- Prior to the Summit, Premier Harris and Ontario Transportation Minister Brad Clark announced that Ontario is moving forward with an environmental assessment for a new mid-peninsula highway through the Niagara Region. The recently completed Niagara Peninsula Transportation Needs Assessment Study has recommended such a highway.

- New York State and Ontario transportation officials have formed a working group to coordinate planning and projects related to trade corridors and border crossings. A particular area of focus will be intelligent transportation systems, and technology to improve the movement of goods and people across the border.

- Ontario and New York are working with other levels of government and the private sector to create a modern international gateway at the Niagara border.

Networking and cooperation begun at the Summit are helping to foster exchanges on technology and workforce development issues. The bi-national region's growing biotechnology, information technology, photonics and medical products industries are working together to develop regional and bi-national partnerships. One concrete example is the agreement signed at the Summit between Photonics Research Ontario and the Institute of Optics at the University of Rochester, setting out a working relationship to share research information relating to photonics and bio-photonics.

Reflecting a mutual desire to achieve free and open markets, New York and Ontario have taken steps to ensure that their procurement policies and processes are open and available to all businesses in both jurisdictions. Ontario has removed its Canadian content price preference for all goods and services, except for steel used in construction projects valued at $100,000 or more. In response, New York removed Ontario from its list of discriminatory jurisdictions, allowing Ontario suppliers to once again bid on New York State government contracts.

The exchange of ideas, cooperation and dialogue fostered at the Summit is an investment that will yield significant economic payoffs for businesses and communities in the Niagara Bi-National Region and throughout all of New York and Ontario.

Robert W. Runciman, MPP
Minister
Economic Development and Trade

Charles A. Gargano
Chairman
Empire State Development

Executive Summary

On April 4, 2001, Ontario Premier Mike Harris and New York State Governor George E. Pataki announced they would convene a joint New York-Ontario Economic Summit in late June 2001, to improve and strengthen business and trade opportunities between both jurisdictions.

The Ontario Ministry of Economic Development and Trade and New York's Empire State Development had lead responsibility for planning and organizing the Summit. The event took place June 25 in Niagara Falls, Ontario, and June 26 in Buffalo, New York.[1] About 500 business and community leaders, academics, political leaders and officials from both jurisdictions attended the Summit.

DAY ONE: June 25, 2001, Niagara Falls, Ontario

Reception and Dinner

The Summit opened on the evening of Monday June 25, 2001, with a reception and dinner at the Sheraton Fallsview Hotel in Niagara Falls, Ontario, hosted by Premier Harris and Governor Pataki.

Premier Harris delivered the keynote address at the dinner. His remarks focused on the challenges faced by businesses and governments in today's global economy, and how increased trade has helped create jobs and prosperity in Ontario. He also outlined his government's commitment to expanding trade and promoting economic growth.

Highlights of the Premier's remarks include:

- Since 1989, Canada–U.S. trade has almost tripled. Both countries are each other's largest trading partners, with goods valued at more than $1 billion (U.S.) crossing the border every single day.

- The Canada–U.S. trade relationship supports more than two million jobs in each country. Trade with New York supports an estimated 182,000 jobs in Ontario.

- To promote exports and expanded trade, the Harris government has conducted more than 40 trade missions to the U.S. It has worked to eliminate and prevent unnecessary barriers to business by reducing red tape and bureaucracy.

- In 2000, Ontario began an aggressive global strategy to attract more investment, boost exports and create jobs. It has opened new international marketing centres, including one in New York City, to support trade and investment.

[1] See Appendix 1 for the Summit agenda.

- Ontario recently completed the Niagara Peninsula Transportation Needs Assessment Study, which calls for a new mid-peninsula highway in the Niagara Region. The province is proceeding with an environmental assessment to examine route location options and environmental impacts.

- Ontario is working with the federal government and the governments of the United States to create modern international gateways at the Windsor and Niagara borders, to promote increased tourism and cross-border trade.

DAY TWO: June 26, 2001, Buffalo, New York

Summit Breakfast

The Summit continued on June 26 with a breakfast at the Adams Mark Hotel in Buffalo, N.Y., hosted by Governor Pataki and Premier Harris.

Governor Pataki delivered the keynote address at the breakfast. In his remarks, the Governor noted the need to share technology, knowledge, research and equipment between New York and Ontario, to remain competitive in a global economy.

Highlights of the Governor's speech included:

- New York and Ontario have taken steps to ensure that their procurement policies and processes are open and available to all businesses in both jurisdictions.

- Governor Pataki said he would push the U.S. federal government for more customs inspectors, more inspection lanes and expedited processes at Niagara border crossings to help clear traffic congestion.

- Governor Pataki also stressed his commitment for the completion of Route 219 as a first step in the establishment of Continental 1.

- Governor Pataki stressed the need to implement new technologies, such as EZPASS, to speed border crossing.

- The Governor noted that since the signing of the North American Free Trade Agreement in 1993, trade between New York and Ontario has increased by 45 per cent. The NAFTA agreement, said the Governor, provides even greater impetus for Ontario and New York to focus on their economic relationship.

Memorandum of Understanding and Cooperation

At the Summit, Governor Pataki and Premier Harris signed a Memorandum of Understanding and Cooperation between Ontario and New York State.[2] The agreement aims to strengthen co-operation between New York and Ontario, and promote jobs, growth and prosperity in the two jurisdictions.

Through the MOU, both governments agree to pursue common goals and objectives relating to sustainable economic development, transportation, science and technology, trade and investment, education and skills development, relations with Indigenous peoples, culture, tourism and health care.

The memorandum sets out areas where New York and Ontario have agreed to establish a dialogue for the exchange of views and concerns, and undertake joint actions. These areas include:

- Promoting transportation infrastructure improvements and other strategies to improve access at border crossings along the Ontario/New York border
- Supporting mutually beneficial trade development and business partnership opportunities
- Collaborating on tourism industry initiatives
- Fostering exchanges on technology and workforce development issues among business and research institutions
- Identifying issues that New York and Ontario might bring to the attention of U.S. and Canadian federal officials.

Working Sessions

Working sessions for summit delegates began at 10 a.m. Ontario Economic Development and Trade Minister Robert Runciman and Charles A. Gargano, Chairman, Empire State Development Corporation officially hosted the working sessions program. The sessions included co-chairs and presenters from both Ontario and New York.

Topics for the morning sessions included:

- Travel and tourism
- Trade corridors and international gateways
- Marketing the bi-national region
- Partnership opportunities in biotechnology and information technology

[2] For the text of the agreement, see Appendix 2

Topics for the afternoon working sessions focused on:

- Practical advice on doing business in Ontario
- Practical advice on doing business in New York State.
- Opportunities in photonics and microelectronics
- The Niagara Bi-National Region Economic Roundtable

During the working sessions, three important new bi-national partnership initiatives were launched: The Niagara Bi-National Region Economic Roundtable; the Bi-National Tourism Steering Committee; and the Niagara Bi-National Education Partnership Fund

The Niagara Bi-National Region Economic Roundtable is a cross-border alliance of public and private sector interests that will work together to strengthen the economy and competitiveness of the Niagara trade corridor. The Roundtable will review the strengths, weaknesses and opportunities for growth in the regional economy and, through a series of public forums, develop an economic action strategy with recommendations during the next 18 months.

The Roundtable is co-chaired by John Mayberry, President and Chief Executive Officer of Dofasco Inc. in Hamilton, and Robert E. Rich Jr., President of Rich Products Corporation in Buffalo. Other Roundtable members include 14 private sector leaders from across the region and the following municipal leaders:

- Clyde Burmaster, Chairman, Niagara County Legislature
- Jack Doyle, Monroe County Executive
- Joel Giambra, Erie County Executive
- Joyce Savoline, Chair, Halton Region
- Bob Wade, Mayor, City of Hamilton
- Debbie Zimmerman, Chair, Niagara Region

The Bi-National Tourism Steering Committee will identify barriers to bi-national tourism development and develop a marketing plan to promote Niagara Region and Western New York as a premier bi-national tourism destination. It will identify tourism enhancements, communicate with stakeholders, and provide advice and recommendations on tourism marketing and development issues raised at the Summit.

Committee members include:

- Colleen Blake (co-chair), Shaw Festival (Ontario)
- Stan Rydelek (co-chair), Niagara Convention and Visitors Bure... (New York)
- Norman Beal, Peninsula Ridge Estates Winery Ltd. (Ontario)
- Noel Buckley, Niagara Falls Visitor and Convention Bureau (Ontario)
- Richard Geiger, Buffalo Convention and Visitors Bureau (New York)
- Dorothy Furtney, Assemblyman Paul Tokasz's Office (New York)
- Chuck Loewen, Peace Bridge Duty Free Shop (Ontario)
- Luke Rich, Empire State Development (New York)

The Niagara Bi-National Education Partnership Fund is a joint initiative between Niagara College in Ontario and Niagara University in New York. Spearheading the fund are two prominent business leaders from the bi-national region, Frank Branscombe and Jim Glynn. The fund's goal is to generate $500,000 over the next 10 years through donations from businesses on both sides of the border, for bi-national tourism education initiatives, scholarships and bursaries.

Luncheon Speaker

At the Summit luncheon, the keynote speaker was William F. Allyn, Chairman and Chief Executive Officer of Welch Allyn. Mr. Allyn is Chairman of the New York State Business Council, and a board member of BorderNet Alliance.

Working Sessions: Key Highlights

Morning Session A:
Tourism—Building an International Destination Together

The session highlighted opportunities for establishing the Niagara Bi-National Region as an international tourist destination. Speakers identified projects already under way to develop and market the region to visitors, and discussed how to remove barriers to tourism development and investment in the area.

Session Co-Chairs

- Brian Akley, Deputy Commissioner, Division of Marketing, Advertising and Tourism, Empire State Development
- The Honourable Tim Hudak, Ontario Minister of Tourism, Culture and Recreation, and MPP for Erie–Lincoln

Presenters

- The Honourable David Crombie, Founding Chair, Waterfront Regeneration Trust
- James V. Glynn, President, Maid of the Mist Corporation
- Robert Shibley, Professor of Architecture and Urban Planning, University of Buffalo

Co-Chairs' Opening Remarks

Brian Akley observed that New York and Ontario have existing partnerships in bi-national tourism development, but noted the need for a common goal and vision. Shared strengths of the bi-national region, according to Mr. Akley, include the arts, economics and education. Noting that the "I Love New York" brand is recognized among the world's top 100 marketing brands, Mr. Akley said that Ontario should work with New York to help build a bi-national tourism region through joint efforts in international marketing and tourism development.

Tim Hudak commented that Ontario has "fantastic potential" to work together with Western New York in tourism promotion, particularly given his personal knowledge of the bi-national region. He noted the explosive growth in tourism today, and increasing competition from global regions. The challenge is to market the bi-national region to different market segments, while highlighting the region's rich product mix.

Prior to the presentations, the co-chairs jointly announced the Niagara Bi-National Education Partnership Fund, designed to boost educational tourism opportunities in the bi-national region by seeking private investment in tourism education.

Presentations

David Crombie

Mr. Crombie outlined a vision for making the Niagara bi-national region a major tourism destination. Highlights of this vision included:

- The need to re-invent Niagara for the 21st Century, by learning, and relearning, the region's "mental maps" (economic, social and cultural).
- Niagara Region's unparalleled heritage, environmental, cultural product features, and the need to package these products attractively for visitors.
- The importance of partnerships to achieving success in tourism development and bi-national tourism marketing.

James Glynn

Mr. Glynn stressed the importance of partnerships, dialogue and working together to achieve common goals. He shared his perspective as operator of the *Maid of the Mist* sightseeing operation at Niagara Falls. As Mr. Glynn noted, local, provincial and federal government funding and staffing are supporting job creation and economic growth in Ontario. Additional direct dollars for marketing Canada and Ontario worldwide are also providing tremendous assistance to the private sector.

While commending New York for recent announcements about a Niagara Falls and Buffalo casino and investment in state parks, travel centres and Fort Niagara, Mr. Glynn noted that New York State needs to develop comprehensive plans for travel information centres, collaborative attractions and marketing.

Mr. Glynn pointed out that building a successful tourism industry requires investment to ensure an educated workforce, tourism as a career path, and well-paying jobs in the industry. The bi-national region needs an open border, mass transit improvements and a regional convention centre to accommodate international conventions, and appropriate infrastructure support.

Robert Shibley

Mr. Shibley encouraged the creation of a single international tourist destination in the bi-national region, with multiple attractions and offerings. He suggested five themes or areas where further research would be productive (as identified in work done by the Waterfront Regeneration Trust and the University of Buffalo): heritage and cultural tourism, trade and transportation, natural resources and environment, technical communications, and freedom and peace.

Mr. Shibley recommended that the Niagara Bi-National Region develop tourism product offerings simultaneously with infrastructure development, and he recommended the construction of a bi-national "Discovery Center" attraction in N agara Falls, N.Y.

Other proposed initiatives to boost bi-national tourism included completing more research on bi-national product offerings; defining and prioritizing private sector opportunities on the U.S. side (as done by the Niagara Economic and Tourism Corporation on the Canadian side); and continuing work on the bi-national Niagara forum "Rethinking Niagara", which was held in October 2001.

Discussion Areas

- Status of efforts to address traffic congestion at border crossings
- Status of privatization of the Niagara Falls, N.Y., airport
- Niagara Parkway design and beautification process
- High speed Internet and its effect on tourism opportunities across the border
- Potential for establishing a bi-national free-trade zone
- Potential for New York to redirect lottery funds to tourism marketing
- Future plans to develop another local airport in Ontario's Niagara Region
- Future plans for New York and Ontario travel information centres to share information and provide travelers with access to cross-border information
- A suggestion that New York complete a tourism research study similar to one commissioned for the Niagara Region in Ontario

Bi-National Tourism Steering Committee

Before concluding the session, Co-chairs Hudak and Akley announced the appointment of a Bi-National Tourism Steering Committee to identify barriers to bi-national tourism development and to develop a marketing plan to promote Niagara Region and Western New York as a premier tourism destination.

Morning Session B: Partnership Opportunities for the New Economy: Biotechnology and Information Technology

Southern Ontario and Western New York are leaders in the biotechnology and information technology industries based on the development of dynamic geographic clusters. This session explored opportunities for strengthening cross-border relationships in the two sectors through partnerships and synergies that enhance innovation and competitiveness, and expand the economic impact of regional clusters.

Co-Chairs

- Bart Maves, Parliamentary Assistant, Ontario Ministry of Health and Long Term Care and MPP for Niagara Falls
- Bruce A. Holm, Ph.D., Sr. Associate Dean for the School of Medicine, School of Medicine and Biomedical Sciences, State University of New York at Buffalo

Presenters

- William Burns, President and CEO, Minrad Inc.
- John Clement, Ph.D., J.R. Clement & Associates
- Mitzie Hunter, President, Smart Toronto
- Cian Robinson, Executive Director, Infotech Niagara

Co-Chairs' Opening Remarks

After brief introductory remarks, the co-chairs introduced the speakers.

Presentations

William Burns

Mr. Burns described the risks of investing in biotechnology and the industry's need for capital, partners and financial support. He suggested that the biomedical industry associations in Western New York and Ontario should work more closely together to develop a cluster approach. He described general issues in the biomedical industry, and identified the need for promoting and supporting more activity in the private sector. Mr. Burns identified a number of "biomedical cluster issues," such as diversity within the industry and cultural differences between the pharmaceutical and devices industries. He described the industry's need for more capital, more good ideas and the financial resources to develop them.

John Clement

Mr. Clement described the biotechnology industry in Canada and in Ontario. Canada is ranked among the top three in the world (with the United Kingdom after the United States). The Canadian industry has 361 companies employing 11,000 people, annual growth in the range of 10-15 per cent, and annual revenues of $1.9 billion. Ontario's industry represents one-quarter of Canadian companies in the sector, one-third of the jobs, 36 per cent of revenues, 42 per cent of research and development activity, and 43 per cent of exports.

Ontario has regional biotechnology research and development clusters in Toronto, Ottawa, London, Guelph, Kingston and Hamilton, said Mr. Clement. Research teams are forming cohesive networks across the province (e.g., Ontario Genomics Initiative). Ontario has strong biotechnology commercialization capabilities, based on successful technology assessment, industry alliances and access to capital, intellectual property ownership policies and technology transfer resources. Toronto has a strong medical industry, including a major clinical trials base at the University of Toronto.

Ontario's advantages in biotechnology include lower costs, generous research and development incentives, first-rate clinical trials capabilities, a skilled and educated workforce, effective networks and excellent infrastructure. Partnership opportunities exist in the areas of development capital and commercialization skills. In addition, small biotechnology companies need partners with complementary experience and abilities.

Mitzie Hunter

Ms. Hunter described Ontario's five information technology cluster areas: the City of Ottawa, the Greater Toronto Area, the Kitchener-Waterloo Region, the City of London and the City of Kingston.

She described the vision and mission of her organization, Smart Toronto, in promoting a vibrant information technology industry and community. Toronto's competitive advantages include:

- access to major North American markets
- a highly skilled, diverse and renewable labour force
- leading-edge technology infrastructure
- innovative research programs; and
- the broad scope and large scale of the Information Technology and Telecommunications (IT&T) industry.

Ms. Hunter said the Greater Toronto Area is the fifth largest IT&T cluster in North America. It includes 3,100 companies, the third largest new media cluster in North America, and one of the largest biotechnology clusters in the world.

Cian Robinson

Mr. Robinson described key reasons the information technology sector in Western New York and Ontario should work together to realize mutual economic goals. He identified a number of areas where cooperation between Western New York and Southern Ontario would promote opportunities. These include:

- marketing and image
- integration of the support network
- better access to capital
- continued investments in infrastructure
- continued investments in the workforce
- proactively searching out and encouraging entrepreneurs
- promoting a business-friendly environment; and
- cross-border integration.

Mr. Robinson observed that technology corridors and communities are helping to create a regional identity and to promote regional economic development opportunities through clustering. Challenges include limited resources to develop each corridor and community and difficulties in coordinating and expanding regional activities.

Discussion Areas

- The challenges of developing the biotechnology and information technology sectors across the rest of Ontario, not just in the Toronto area

- Next steps in establishing ongoing relationships and cooperation between the Ontario and Western New York industry members and associations

- The relationship between the biotechnology sector and venture capitalists, including the challenge of matching capital with the right projects and people.

Morning Session C: Trade Corridors and International Gateways

This session provided different perspectives on the trade routes and border crossings that support the economies of Southern Ontario and Western New York. Discussions focused on transportation deliverables and private sector concerns, and on coalitions to build consensus on future options for improving the flow of people and goods across borders and along trade routes.

Co-Chairs

- The Honourable Brad Clark, Ontario Minister of Transportation and MPP for Stoney Creek
- Joseph H. Boardman, Commissioner, New York State Department of Transportation

Presenters

- Paul M. Tellier, President and Chief Executive Officer, Canadian National Railways Company
- Dan Einwechter, President, Challenger Motor Freight Inc.
- Robert Smolik, Economic Minister-Counselor, U.S. Embassy in Ottawa - Canada

Co-Chairs' Opening Remarks

Brad Clark stressed the importance of New York trade with Ontario over the seven international bridges that cross the New York-Ontario border. These crossings, which represent 15 per cent of U.S.-Canada travel and about $400 million per day in trade, have grown tremendously in recent years. Mr. Clark discussed the mid-peninsula corridor highway study, Smart Growth initiatives in Ontario, and efforts to build a new, north-south continental highway.

Joseph Boardman highlighted the evolution of trade corridors since the early 1990s, particularly the emergence of key strategic north-south trading corridors. Trade corridors are key to future economic growth and must be planned carefully to provide ready access to existing markets. However, Mr. Boardman noted, none of the high-priority trade corridors designated by the U.S. Congress run north-south along the East Coast, even though this area is home to 70 per cent of the American population.

The Hudson River, said Mr. Boardman, represents a geographic barrier between New England and New York, similar to the barrier broken by the Erie Canal in the early 1800s. He called on Ontario and New York to work together to develop important trade corridors, especially the Continental 1 International Trade and Travel Corridor, and to maintain access to future economic growth for the East Coast.

Presentations

Paul Tellier

Mr. Tellier described how railways could improve the efficiency of cross-border traffic. Improving the balance between rail and truck transportation, he said, would significantly reduce air pollution in the immediate vicinity of U.S.-Canada border crossings.

In discussing U.S.-Canada border operations, Mr. Tellier noted that both countries manage border crossings in a different way, and sometimes these differences make cross-border trade more difficult as a result of delays for customs inspections. Mr. Tellier offered four solutions to improve the efficiency of custom procedures at U.S.-Canada border crossings.

- Harmonize Canadian and U.S. computer systems, so there is one reporting requirement, not two, and so information is shared on both sides of the border.

- Pre-clear all people, freight and carriers with a proven record of being low-risk and law-abiding—a return to the principles of voluntary compliance.

- Do not inspect at the border any shipment that can be inspected more efficiently in-land. Customs clearance should be performed at the destination—much like customs clearance at an international airport.

- Adopt a North American perimeter for all offshore shipments reaching this continent. Such a perimeter would not be the same as a customs union, but would provide a valuable tool for seamless sovereignty at the border.

Dan Einwechter

Mr. Einwechter agreed with Mr. Tellier regarding balance between rail and truck traffic, but added there needs to be "an appropriate balance" between the modes. While rail has a role, it will not displace trucks, said Mr. Einwechter. Trucks will continue to be the dominant mode.

Mr. Einwechter made several observations on key transportation topics:

- *Infrastructure:* It is exceedingly difficult to build new capacity, although the mid-peninsula corridor study lays out a plan for Ontario's highway development. Canada has no national transportation strategy.

- *Border Management:* There is inadequate funding of U.S. automation initiatives, as well as differing border management goals. While Canada focuses on trade facilitation, the U.S. focuses on enforcement. U.S. border policy is currently focused on the southern border (U.S.–Mexico).

- *Continental Market:* U.S. immigration restrictions are inconsistent with customs rules. "Cabotage" rules limit access by Canadian truckers to the U.S., adding to the inefficiency of freight movements between the two countries. Tax rules are not consistent. The New York franchise tax represents double taxation.

Mr. Einwechter urged Ontario and New York to work together to ensure that U.S. federal funds are not excessively diverted to projects on the U.S.–Mexico border. He said the Niagara Bi-National Region needs to develop policies and regulations that promote trade, as well as to build on existing partnerships.

Robert Smolik

Mr. Smolik called for a strategy dealing with border issues. He noted that it would take significant funding to create the appropriate infrastructure, and that bi-national region leaders needed to ensure that the U.S. Congress and elected officials in Canada were made aware of these issues and concerns. As an example, Mr. Smolik noted that provisions to check each person entering or exiting the U.S. were designed to address U.S.–Mexico border issues, yet these rules have had severe repercussions on the U.S.–Canada border.

Noting that U.S.-Canada border crossings are overwhelmed by the success of the North American Free Trade Agreement, Mr. Smolik called for a perimeter strategy that will address law enforcement issues. He cited the need to move away from the border for inspections and checks, using new technology. To do this will require significant additional funding, particularly from the U.S. federal government.

Discussion Areas

- The need for transportation systems to become more reliable, due to the growing reliance of business and industry on "just-in-time" deliveries
- How to make U.S.-Canada border crossings run smoothly, with the most efficient infrastructure possible, especially in the bi-national region
- The need to advance pilot projects in the bi-national region that focus on pre-clearance for low-risk passengers and businesses.
- How to achieve a "fair and equitable solution" to relieve the truck burden
- How to achieve cooperation and synergy among truck, rail and other stakeholders
- The need to streamline regulations in both countries, making it easier for business people to move back and forth across the border

- The need for a caucus of U.S. northern border governors, similar to what has been done successfully on the U.S.–Mexico border
- A suggestion that water traffic, i.e., ports and shipping, could be a potential alternative to trucks and rail
- The need for a collective effort in re-energizing TEA-21 to T-3
- The need for a national transportation strategy for Canada, which should be integrated with the U.S. strategy to co-ordinate highway systems on both sides of the border
- The opportunity provided by the construction of a new mid-peninsula highway in Ontario to incorporate the latest in technology
- The need for cooperation and synergy at New York–Ontario border crossings and trade corridors

Morning Session D: Marketing the Bi-National Region

This session featured four unique but complementary perspectives on marketing the cross-border region in Southern Ontario and Western New York.

- Two leaders from economic development organizations on either side of the Niagara River shared their experiences in working to attract investment to the region.
- A representative of the medical products industry described recent efforts to jointly market the bi-national medical industry cluster.
- A leading financial services firm based on both sides of the border offered insights into market similarities and differences in the U.S. and Canada.

Co-Chairs

- Albert J. Budney Jr., President, Niagara Mohawk Holdings Inc., and Chair of the Canada–U.S. BorderNet Alliance
- Richard R. Wozenilek, Partner, WeirFoulds LLP, and Vice-President of the Canada–U.S. BorderNet Alliance

Presenters

- Alan Teichroeb, Manager, Business Development, Niagara Economic and Tourism Corporation
- Tom Kucharski, President and CEO, Buffalo-Niagara Enterprise
- John M. Stevenson, Principal, Stevenson Associates
- Marjory Miller, Senior Vice-President, Ontario and Atlantic Region, HSBC Bank Canada

Co-Chairs' Opening Remarks

Albert Budney and Richard Wozenilek emphasized the importance of cross-border cooperation to attract investment and jobs to the bi-national region. They presented a brief video on cross-border marketing initiatives of the Canada–U.S. BorderNet Alliance.

Presentations

Alan Teichroeb

Mr. Teichroeb discussed what the Niagara Economic and Tourism Corporation is doing to promote economic and business development and tourism destination marketing in the Niagara Region. He described the Niagara Investment Marketing Initiative, a two-year program focused on documenting Niagara's competitive advantages in key sectors, and on developing investment marketing programs for those sectors. He also outlined some key lessons learned from marketing a region uniquely located adjacent to the Canada-U.S. border.

Mr. Teichroeb stressed the importance of partnerships in expanding trade and investment, both with government and the private sector. He described how Niagara Region is branding itself as a high-quality, year-round destination, and noted that marketing strategies are focusing on Niagara's historic strengths in tourism and the diversity of its product offerings.

The Niagara Region is building on existing infrastructure of hotels, attractions and labour market expertise, such as the Niagara Wine Route connecting 35 regional wineries. Similar plans could be developed for a golf route and Great Circle Route around Lake Ontario, he said. In addition, opportunities exist for bi-national partnerships that align wineries, cuisine, horticulture and viticulture more closely with the tourism industry.

Tom Kucharski

Mr. Kucharski described the efforts of Buffalo-Niagara Enterprise to establish the area as a thriving, international region. He described its business plan, local and bi-national marketing plans, and positive indicators of its success.

He described a marketing approach called "Image Replacement," which Buffalo–Niagara Enterprise is using to create a new, positive image of the bi-national region, through advertising, public relations, special events, a web site, and local market surveys and research. The program is working to generate positive media coverage, change the mindset of local stakeholders, and build national and international awareness of the region.

Mr. Kucharski described his organization's efforts to attract new industries to the region, particularly in the medical research and manufacturing, and information technology sectors. The organization is working with local industry groups to develop comprehensive business strategies and to support increased expansions, retention and start-ups. Positive indicators include positive trends in job growth, real estate values, and investment in the region.

John M. Stevenson

Mr. Stevenson's presentation focused on marketing the Niagara Bi-National Region's medical products cluster. He described the region's geographic and demographic features, its infrastructure and key medical industry segments (biotechnology, pharmaceutical, medical products). He noted that the medical products sector is the most diverse and fragmented of the medical industry marketplace, with some 130,000 items.

Mr. Stevenson described the region's strengths, including its high concentration and variety of medical product technology companies, and its market size. The marketing strategy for the Bi-National Medical Region has been to recruit mature European and Asian companies to locate operating subsidiaries in the region, and to increase resident company product exports. But many cross-border companies are too small to support the level of research, development, design and manufacturing necessary to aggressively compete in global markets.

Fragmentation and limited cooperation on common issues such as research and marketing have adversely affected the sector's visibility and public profile. Other negative factors include inconsistent success in recognizing research with potential for commercialization, a perceived marketing management gap, and limited marketing intelligence and market solutions expertise. Overcoming these barriers will require strategies for medical technology commercialization that take into account markets, medical product companies, and factors such as funding, research, intellectual property, design and regulatory requirements.

Marjory Miller and Leo Nalbach

Ms. Miller and Mr. Nalbach of HSBC Bank presented an overview of the cross-border marketing strategies used to promote the firm's services in Canada, the United States and worldwide. HSBC Bank is one of the world's largest financial institutions, operating in Europe, Asia-Pacific, the Americas, the Middle East and Africa.

They described elements of HSBC Bank's cross-border marketing approach, including the company's global brand marketing activities, cross-border communications activities, and some of the global products and services offered to clients. These included cross-border initiatives such as specialized services for Canadian clients in Florida, flexible credit and banking arrangements for clients operating in both countries, and use of a Canadian call centre to serve Cantonese and Mandarin-speaking clients in the United States.

Discussion Areas

- How Denver, Colorado, has avoided the negative "snow image" of Buffalo (the two cities have similar climates) through community-level cooperation to market and promote the greater Denver area

- How marketing and image approaches deal with negative articles in the press, as well as positive ones, through outreach to reporters and publications and encouraging writers to visit the region

- The need to cooperate on marketing efforts across the border

Afternoon Session A: Doing Business in Ontario

This session addressed key legal issues in establishing a business presence in Ontario. Key financial and tax considerations, and relevant local and municipal issues when conducting business in Ontario, were also addressed.

Chair

- The Honourable Cameron Jackson, Ontario Minister of Citizenship and MPP for Burlington

Presenters

- Carol Patterson, Baker and McKenzie
- Mark Walters, PriceWaterhouseCoopers
- Alex McLeod, President, Economic Developers Council of Ontario and Manager of Economic Development, Greater Peterborough Area Economic Development Corporation

Chair's Opening Remarks

Cam Jackson observed that, as MPP for Burlington and having been responsible for economic portfolios such as tourism, he had an appreciation for the strong cross-border business ties that link New York and Ontario. He welcomed the delegates' interest in doing business in Ontario, and said he hoped that the session would provide them with useful information.

Presentations

Carol Patterson

Ms. Patterson provided an overview on a number of legal issues relating to starting a business in Ontario. The issues included:

- Incorporation of a legal entity in Ontario
- Alternative forms available for setting up a business in Ontario
- Legal liabilities of companies and directors
- Application of the North American Free Trade Agreement for U.S. companies setting up in Canada
- Intellectual property issues
- Employment and labour law issues

Mark Walters

Mr. Walters provided an overview of tax and financial considerations when doing business in Ontario. His presentation focused on the following areas:

- Doing business in Ontario
  - Hiring an employee or independent contractor in Ontario
  - Tax considerations for a subsidiary in Ontario
  - Tax considerations for a branch operation in Ontario

- Detailed tax considerations
  - Ontario tax rates
  - Combined federal and Ontario tax rates
  - Commodity tax
  - Payroll tax
  - Tax compliance issues
  - Regulatory considerations

- Canada's banking system
  - Central Bank
  - Monetary policy
  - Banking market
  - Specialized financial institutions
  - Sources of funds
  - Foreign investors

Alex McLeod

Mr. McLeod described the regulatory environment in Ontario, including official plans, zoning bylaws, site plan controls and building permits. He outlined Ontario's business infrastructure (highway networks, shipping ports, fibre optic links and electricity supply) and key federal and provincial programs for business, and provided a brief profile of Ontario's workforce.

A case study cited the example of how a U.S.-based company expanded its operations into Ontario. Mr. McLeod cited the following reasons why the company chose Ontario as a business destination:

- Large qualified and sustainable labour pool
- Low staff turnover rate
- Low cost: U.S. dollar is worth 1.5 Canadian dollars
- Telecommunications availability and reliability
- Easy international access

Discussion Areas

- How "smart growth" will be implemented from community to community
- The advantages and disadvantages of setting up branch organizations in Canada
- Approaches for shipping European goods to Canada
- Similarities of Ontario and New York State tax structures for not-for-profits

Afternoon Session B: Doing Business in New York State

This session identified some of the key issues for doing business in New York. Speakers addressed the key legal issues in establishing a business presence in New York, taxation issues, banking and other financial considerations when operating in New York. The session also addressed how to ship goods across the border.

Chair

- Jeffrey D. Abramowitz, Vice President, International Division, Empire State Development

Presenters

- Richard G. Willoughby, Partner, Torys, New York, New York
- James A. Sachs, Director, McGladrey & Pullen, Buffalo, New York
- Frank Bartenstein, Licensed Customs Broker, AN Derringer, Buffalo, New York

Chair's Opening Remarks

Mr. Abramowitz noted that Ontario is one of New York's biggest trading partners and the gateway to the rest of NAFTA. The goal of the session, he said, was to provide the audience with useful information to consider in developing a strategy to take advantage of NAFTA and North America's largest consumer marketplace, New York.

In addition to New York being North America's largest consumer marketplace, New York is at the centre of U.S.–Canadian trade, said Mr. Abramowitz. More than $1 billion in goods are exchanged between the U.S. and Canada every day. Buffalo–Niagara is the second busiest trade area between the two countries. Two-way trade between New York State and Ontario is valued at more than $20 billion per year, he said.

Presentations

Jim Sachs

Mr. Sachs provided an overview of tax and financial considerations when doing business in New York State. His presentation focused on the following areas:

- Doing business in New York
  - Hiring an employee or independent contractor in New York
  - Tax considerations for a subsidiary in New York
  - Tax considerations for a branch operation in New York

- Detailed tax considerations
  - Overview of taxation system in the United States
  - Overview of tax considerations in New York
  - Avoiding double taxation

- Tips for doing business in New York
  - Corporate form and location considerations

Richard Willoughby

Mr. Willoughby provided an overview on a number of legal issues relating to starting and developing a business in New York State. The issues included:

- Incorporation of a legal entity in New York
- Alternative forms available for setting up a business in New York State
- Legal liabilities of companies and directors
- Intellectual property issues
- Employment and labour law issues

Frank Bartenstein

Mr. Bartenstein described issues relating to shipping goods across the border. He discussed duty issues and foreign trade zones. He also discussed third-party logistics and fulfillment services and how they can be used to increase efficiency and profitability. He addressed the role of the customs broker and the issue of duty drawback.

Afternoon Session C:
Photonics and Microelectronics: Bridging the Gap

Industry and academic leaders discussed opportunities that exist between Western New York and Southern Ontario. Topics included fostering research and development partnerships, education and training and intellectual property. The panel examined key areas for cross-border collaboration, and branding the region as a world leader in photonics and microelectronics.

Co-Chairs

- Dr. Gerard F. Lynch, President and CEO, Photonics Research Ontario
- George (Bud) Hippisley, Executive Director, Photonics Industry Association of New York State

Presenters

- Dr. Ted Sargent, Nortel Junior Chair, Emerging Technologies, University of Toronto
- Dr. Laura Turbini, Executive Director, Centre for Microelectronics Assembly and Packaging (C-MAP)
- Wayne Knox, Director of the Institute of Optics, University of Rochester
- Dr. Hong Luo, Assistant Professor in the Department of Physics, Institute for Lasers, Photonics and Biophotonics, SUNY at Buffalo

Co-chairs' Opening Remarks

The co-chairs discussed how to bridge the gap between photonics and electronics, and how Ontario and New York might collaborate to accomplish this goal.

George (Bud) Hippisley described New York State's interest in photonics. There are 600 to 700 photonics companies with capabilities in design and production. New York State has many universities and research institutions with photonics capabilities. He discussed some of the advantages of upper New York State, including its low cost of living, availability of skilled labour, and its proximity to the headquarters for market leaders such as Corning, Xerox and Kodak.

Mr. Hippisley said the Photonics Industry Association of New York State sees its role as maximizing access to resources and promoting the industry and the state worldwide. The Association works to link the industry and the companies to opportunities and partners as well as keeping elected officials informed about industry needs.

Dr. Gerard Lynch described the work that Photonics Research Ontario (PRO) is doing to strengthen the Ontario photonics industry by supporting excellence in university research and promoting technology transfer and development of highly skilled people in the industry. He said that PRO's vision is to grow Ontario as a global hub in photonics development. He outlined PRO's key regional economic development priorities, which include developing trained people, supporting photonics industry clusters in Ontario and New York State, and supporting greater industry collaboration and cooperation.

Presentations

Dr. Ted Sargent

Professor Sargent described the leading-edge research currently being conducted in the field of optical networking technology and the significant advantages that this technology brings to the field of telecommunications. Dr. Sargent provided an overview of issues, opportunities and technical challenges in the photonics industry, as well as common properties for solutions.

Bringing the technologies and advantages of light to commercial photonics applications will require making optical components cost-effective, and finding materials and structures that will enable the development of these functions, said Dr. Sargent. The further development of these technologies will require a cross-disciplinary approach. Chemical applications will assist the transformation to materials and structure of materials to accommodate certain functions.

Photonics crystals are enabling functional integrated photonics. But as Dr. Sargent noted, key features involve unique cross-functional teams, and all the necessary expertise is usually not found in a single place. The University of Toronto is working with Nortel and Corning on some of these applications.

Dr. Laura Turbini

Dr. Turbini provided an overview of the structure and activities of the Centre for Microelectronics and Packaging (CMAP), and described CMAP's intellectual property agreement and future areas for collaboration. CMAP will provide a new generation of engineers and scientists with the multidisciplinary training needed to serve the future needs of the microelectronics sector, said Dr. Turbini. It will also develop and coordinate educational and professional development programs, to further enhance the knowledge base of future engineers and scientists entering the microelectronics industry.

Dr. Turbini noted that CMAP has developed consortium agreements with universities and companies, as well as a list of specialities for each institutional partner. In the area of photonics and photonics assembly, CMAP wants to get new members to enhance its capabilities on optoelectronics issues, said Dr. Turbini.

Dr. Turbini reviewed key points of CMAP's Intellectual Property Agreement. She said that CMAP is meeting with the Rochester Institute of Technology to identify potential areas for collaboration between Ontario and New York. CMAP's long-term goals, said Dr. Turbini, are to become Canada's premier international research centre in microelectronics and photonics packaging and assembly, to contribute to the creation of engineers, scientists and technicians for the electronics industry in Canada, and to achieve international recognition for its efforts.

Dr. Hong Luo

Dr. Hong Luo described work currently being done in the areas of photonics, biophotonics and spintronics, and semiconductors as part of a $10-million project at the State University of New York. He described photonics and electronics programs offered at the University of Buffalo through the Institute for Lasers, Photonics and Biophotonics, and the Centre for Advanced Photonics and Electronic Materials Spintronics.

These institutes are performing leading-edge research in state-of-the-art technologies and are viewed as global centres of excellence. Students are working in spin-off companies in the Western New York area. Opportunities exist for the integration of technologies in growth areas such as lasers, photonics and biotechnology, said Dr. Hung Luo. About $25 million worth of capital equipment has been invested in these technologies in the Western New York area.

Dr. Hong Luo described several types of technologies, including 3-D optical circuits and two-photon optical data storage (including digital data storage, 3-D bar code, and medical bracelets). Optical technology for health care—such as bio-imaging, diagnostics and cytometry—comprise a market of more than $1 billion (U.S.). As a result, industry and university collaboration to gain full advantage of opportunities in this growing market is a must.

Wayne Knox

Mr. Knox described education, training and research in the field of optics, as well as new business development being done through the Institute of Optics based in Rochester, New York.

The Institute, founded in 1929, boasts the collaboration of Bausch and Lomb and Eastman Kodak. It has issued about 1,300 Bachelor of Science degrees in optics, said Mr. Knox, and it has developed a significant number of companies. Institute activities include recruitment of new faculty members, enhancements in areas such as biomedical, telecommunications and nano-optics, and the development of new models for early identification and support of ventures.

Discussion Areas

- Investment and venture capital trends in the telecommunications industry
- How to collaborate to improve the region's capabilities and achievements
- Considerations for commercialization, including how to manage joint intellectual property rights and how get new ideas to the market

Memorandum of Understanding

To conclude the session, Photonics Research Ontario signed a Memorandum of Understanding with the University of Rochester's Institute of Photonics concerning information sharing between the two institutions.

Afternoon Session D:
Niagara Bi-National Region Economic Roundtable

At this session, the New York State counties of Erie, Monroe and Niagara, and the Niagara and Halton regions and the City of Hamilton in Ontario, announced the establishment of a unique trade corridor alliance with the private sector: the *Niagara Bi-National Region Roundtable*.

Participants discussed the Roundtable process and described how it will prepare an economic vision and action strategy for this emerging economic region. The session also included a discussion on the cross-border economic development strengths, weaknesses, opportunities and barriers, and how business leaders can get involved in the Roundtable.

Co-Chairs
- Ted Chudleigh, Parliamentary Assistant, Ontario Ministry of Economic Development and Trade, and MPP for Halton
- Luke Rich, Vice President/Regional Director, Western New York Region, Empire State Development Corporation

Presenters
- John Matheson, Principal, StrategyCorp. Inc.
- Kent Gardner, Director of Economic Analysis, CGR
- John Mayberry, President and Chief Executive Officer, Dofasco Inc.
- Robert E. Rich Jr., President, Rich Products Corporation

Co-Chairs' Opening Remarks

Ted Chudleigh said the Roundtable initiative reflects the spirit of cross-border co-operation that is the driving force behind the Summit. He was encouraged to see so many public and private sector leaders working together on shared opportunities for economic development across our common border.

Presentations

John Matheson and Kent Gardner

In a joint presentation, John Matheson and Kent Gardner provided an overview on the Niagara Bi-National Region, which is recognized as the fastest growing trade corridor in North America. They described the region's mission to develop and nurture a sustainable investment environment that attracts people and businesses committed to the trade corridor's well being.

The Niagara bi-national trade corridor needs an economic strategy to take full advantage of economic opportunities. More than 85 per cent of Canadian trade with NAFTA partners moves by truck through only 11 border crossings. Nearly one-quarter of all Canada–U.S. trade crosses at Niagara, they said.

They identified a shift from the "old" economy of tariffs, natural resources, industrial plants, inventories, sectors and East–West trade, to a new model of trade agreements, North–South trade, clusters, flexibility and timeliness, and trade corridors. Economic strategies have changed to reflect the new realities, as have the challenges facing businesses and governments.

Mr. Matheson and Mr. Gardner described the Roundtable and its key objectives, which include:

- To form a locally-led, cross-sectoral, cross-border, public–private sector alliance around trade corridor matters
- To provide a comprehensive economic overview of the current state of the Niagara Bi-National Region
- To prepare an economic vision and action strategy aimed at improving the competitiveness of the Niagara Bi-National Region
- To reach out to a broad range of public, private and non-profit sector stakeholders in the creation of a vision and strategy
- To highlight the need for governments in Canada and the U.S. to give priority to facilitating development of the Niagara Bi-National Region
- To identify strategies for the private sector, governments and the education sector to realize a vision for the trade corridor
- To strengthen calls for policies, projects and investments that will facilitate economic activity within the corridor and promote cross-border trade
- To bring identity and influence to the Niagara Bi-National Region

Mr. Matheson and Mr. Gardner concluded by describing the structure of the Roundtable and the importance it will place on local forums to consult with a broad cross-section of stakeholders and experts.

Robert E. Rich, Jr.

Mr. Rich described the economic and social ties between Ontario and New York. He noted that people on both sides of the Niagara River have worked cooperatively to advance their shared interests and in so doing, have strengthened the cross border region as a whole.

Mr. Rich discussed the remarkable transformation underway in the Region. Free trade, international capital markets, and extraordinary changes in communications and information technologies are driving the new economy, he said. As a result of free trade, regional economic clusters are forming along strategic highway corridors, or "trade corridors." These regional clusters are becoming the units of economic competition, because they have the scale of assets that business needs to stay competitive.

Many private sector firms doing business in the Niagara trade corridor hire from a regional labour force, said Mr. Rich. Industry relies on a cross-border regional transportation infrastructure and systems to move people and materials involved in production.

Key challenges facing the bi-national region include how to fully realize the economic power of the Niagara trade corridor, how to position infrastructure to support this goal and how to strengthen our competitiveness, said Mr. Rich. There is a need to coordinate infrastructure planning, identify regional priorities and remove roadblocks and constraints. The Niagara Bi-National Region Economic Roundtable is aiming to promote cross-border co-operation to prepare this region to take full advantage of these trade opportunities, he said.

John Mayberry

Mr. Mayberry described the Roundtable as a unique partnership and formal alliance of public and private sector interests. He said that the Roundtable signals the importance of having the private sector become part of discussions about infrastructure, investment and trade issues, and that these discussions be done on a truly regional basis.

The Roundtable is seeking to build an economic action strategy aimed at improving the region's competitiveness and strengthening linkages, strategic partnerships and business alliances within the trade corridor. Strategies will be directed at the various tiers of government, the private sector and educational institutions. Barriers include a lack of common vision and priorities among the various levels of government active in what is essentially an integrated region.

The Roundtable will start its work by defining a preliminary profile of the region's economy and the nature of its competitive advantage. The Roundtable will look at the region's infrastructure needs, how these needs are organized and planned, and the things that might be limiting growth and opportunity within the region. It also will look at the region's workforce and how to attract and keep an employment base that is increasingly mobile. At least six forums will be held throughout the region, one for each of the municipalities at the table.

Discussion Areas

Co-Chair Luke Rich highlighted the Roundtable's participative process, involving forums in communities across the bi-national region. The Summit was the first opportunity for business and community leaders to provide input on the issues, and that the panel wanted to hear delegates' questions, comments or ideas on cross-border opportunities of interest to the Roundtable.

Other discussion areas included:

- How Canadian and U.S. federal governments will be involved in the Roundtable, given their role in cross-border policies and infrastructure
- Proposed cuts in U.S. federal funding for border trade programs
- How the work of the Roundtable can be framed in a way to preserve and protect the environmental uniqueness of the area and yet have an impact on the issues

Appendix 1: Summit Agenda

Monday, June 25, 2001

5:30 p.m. — Summit registration
Sheraton Fallsview Hotel & Conference Centre
Niagara Falls, Ontario

6:30 p.m. — Reception
Oakes Foyer, Sheraton Fallsview Hotel

8:00 p.m. — Dinner
Oakes Ballroom, 2nd Floor, Sheraton Fallsview Hotel
Keynote Speaker: Ontario Premier Mike Harris

Tuesday, June 26, 2001

7:30 a.m. — Summit registration
Adam's Mark Hotel
Buffalo, New York

8:00 a.m. — Breakfast
Grand ballroom C, 3rd Floor, Adam's Mark Hotel

8:45 a.m. — Keynote Address by Governor George E. Pataki

9:15 a.m. — Signing of New York–Ontario Memorandum of Understanding and Cooperation (MOUC) by Governor Pataki and Premier Harris

10:00 a.m. — Session A – *Superior Room, 1st Floor, Adam's Mark Hotel*
"Tourism – Building an International Destination Together"

Co-Chairs:
The Honourable Tim Hudak, Ontario Minister of Tourism, Culture and Recreation
Brian Akley, Deputy Commissioner, Division of Marketing, Advertising and Tourism, Empire State Development

Presenters:
The Honourable David Crombie, Founding Chair, Waterfront Regeneration Trust
Robert Shibley, Professor of Architecture and Urban Planning, University of Buffalo
James V. Glynn, President, Maid of the Mist Corporation

Tuesday, June 26 (continued)

Session B – *Ontario Room, 1st Floor, Adam's Mark Hotel*
"Partnership Opportunities for the New Economy:
Biotechnology and Information Technology"

Co-Chairs:
Bart Maves, Parliamentary Assistant, Ontario Ministry of Health and Long Term Care and MPP for Niagara Falls
Bruce A. Holm Ph.D., Sr. Associate Dean for the School of Medicine, School of Medicine and Biomedical Sciences, State University of New York at Buffalo

Presenters:
Mitzie Hunter, President, Smart Toronto
Cian Robinson, Executive Director, Infotech Niagara
William Burns, President and CEO, Minrad Inc.
John Clement, Ph.D., J.R. Clement & Associates

Session C – *Erie Ballroom, 1st Floor, Adam's Mark Hotel*
"Trade Corridors and International Gateways"

Co-Chairs:
The Honourable Brad Clark, Ontario Minister of Transportation
Joseph H. Boardman, Commissioner, New York State Department of Transportation

Presenters:
Paul M. Tellier, President and Chief Executive Officer, Canadian National Railways Company
Bob Smolik, Economic Minister-Counselor, U.S. Embassy in Ottawa - Canada
Dan Einwechter, President, Challenger Motor Freight

Session D – *Michigan Room, 1st Floor*
"Marketing the Bi-National Region"

Co-Chairs:
Albert J. Budney Jr., President, Niagara Mohawk Holdings Inc., and Chair of the Canada-U.S. BorderNet Alliance
Richard R. Wozeniek, Partner, Weir Foulds LLP, and Vice-President of the Canada-U.S. BorderNet Alliance

Presenters:
Alan Teichroeb, Manager Business Development, Niagara Economic and Tourism Corporation
Tom Kucharski, President and CEO, Buffalo-Niagara Enterprise
John M. Stevenson, Principal, Stevenson Associates
Marjory Miller, Senior Vice-President, Ontario and Atlantic Region, HSBC Bank Canada
Leo Neibach, Vice-President Commercial Banking, HSBC Bank USA

12:00 p.m. Lunch
Grand ballroom C, 3rd Floor

12:10 p.m. **Welcoming Remarks:**
Joseph Boardman, Commissioner of the New York Department of Transportation

Speakers:
Joel Giambra, Erie County Executive
The Honourable Robert Runciman, Ontario Minister of Economic Development and Trade

Keynote Address:
Mr. William F. Allyn, Chairman & CEO, Welch Allyn, Chairman of the New York State Business Council, and Board Member, BorderNet

1:30 p.m. Launch of the Niagara Bi-National Region Economic Roundtable

1:45 p.m. Session A – *Ontario Room, 1st Floor, Adam's Mark Hotel*
"Doing Business in Ontario"

Chair:
The Honourable Cam Jackson, Ontario Minister of Citizenship and MPP for Burlington

Presenters:
Carol Patterson, Baker and McKenzie
Mark Walters, PriceWaterhouseCoopers
Alex McLeod, President, Economic Developers Council of Ontario and Manager of Economic Development, Greater Peterborough Area Economic Development Corporation

Session B – *Superior Room, 1st Floor, Adam's Mark Hotel*
"Doing Business in New York"

Chair:
Jeffrey D. Abramowitz, Vice-President, International Operations, Empire State Development Corporation

Presenters:
Richard G. Willoughby, Partner, Torys
James A. Sachs, Director, Freed, Maxix, Sachs and Murphy
Frank R. Bartenstein, Sales Representative, Deringer

Tuesday, June 26 ***(continued)***

Session C – *Michigan Room, 1st Floor, Adam's Mark Hotel*
"Photonics and Microelectronics: Bridging the Gap"

Co-Chairs:
Dr. Gerard (Gerry) F. Lynch, President and CEO, Photonics Research Ontario
George (Bud) Hippisley, Executive Director, Photonics Industry Association of New York State

Presenters:
Dr. Ted Sargent, Nortel Junior Chair Emerging Technologies, University of Toronto
Dr. Laura Turbini, Executive Director, Centre for Microelectronics Assembly and Packaging (C-MAP)
Dr. Hong Luo, Institute for Lasers, Photonics and Biophotonics, SUNY at Buffalo, Assistant Professor, Department of Physics
Wayne Knox, Director of the Institute of Optics, University of Rochester

Session D – *Erie Ballroom A, 1st Floor, Adam's Mark Hotel*
"Niagara Bi-National Regional Economic Roundtable:
Building an Economic Action Strategy"

Co-Chairs:
Ted Chudleigh, MPP, Halton and Parliamentary Assistant, Ontario Ministry of Economic Development and Trade
Luke Rich, Vice President/Regional Director, Western New York Region, Empire State Development Corporation

Presenters:
John Matheson, Principal, StrategyCorp Inc.
Kent Gardner, Director of Economic Analysis, CGR
John Mayberry, President and CEO, Dofasco Inc.
Robert E. Rich Jr., President, Rich Products Corporation

4:00 p.m. Networking Session

Summit concludes

Appendix 2: New York–Ontario Memorandum of Understanding and Cooperation

MEMORANDUM OF UNDERSTANDING made this twenty-sixth day of June, two thousand and one,

BETWEEN:

THE GOVERNMENT OF THE PROVINCE OF ONTARIO, as represented by THE PREMIER of Ontario (hereinafter referred to as the "Premier"),

AND

THE GOVERNMENT OF THE STATE OF NEW YORK, as represented by THE GOVERNOR of New York (hereinafter referred to as the "Governor"),

WHEREAS, the Province of Ontario and the State of New York are closely linked geographically, both bordering on Lake Erie and Lake Ontario and having border crossing points in the Niagara and St. Lawrence Regions;

AND WHEREAS, the State and the Province have in common a significant number of economic, social, environmental, educational and cultural interests and connections;

AND WHEREAS, the Province and the State have enjoyed cordial relations and have cooperated in and derived mutual benefit from their common interests;

AND WHEREAS, the State and the Province wish to enhance and strengthen cooperation between the two jurisdictions in order to pursue common goals and objectives in relation to sustainable economic development, transportation, science and technology, trade and investment, education and skills development, relations with indigenous peoples, culture, tourism and health care;

NOW THEREFORE on this 26th day of June 2001, the Premier of the Province of Ontario and the Governor of the State of New York jointly affirm the following understandings and agreements:

1. It is important to the continued prosperity and economic development of the State of New York and the Province of Ontario that there be a mutual understanding of the issues and concerns of the governments and citizens of these jurisdictions;

2. It is further important to establish a dialogue through which the governments and citizens of the Province and the State may exchange views, express concerns and arrange to undertake such joint actions as may be of mutual benefit;

3. That the Minister of Economic Development and Trade of Ontario and the Chairman of Empire State Development of New York may focus consultations and dialogue on the following areas:

- working cooperatively to promote the creation of jobs that will benefit families and individuals in Ontario and New York;
- promoting transportation infrastructure improvements and other strategies for ameliorating U.S.-Canada border crossings located along the New York-Ontario border;
- fostering exchanges on technology and workforce development issues among businesses and research institutions;
- supporting mutually beneficial trade development and business partnership opportunities;
- collaborating on tourism industry initiatives serving shared New York and Ontario objectives;
- continuing on-going cooperative efforts to enhance and preserve Ontario's and New York's shared environment and common natural resources for the benefit of citizens on both sides of the border; and
- identifying issues that New York and Ontario might bring to the attention of United States and Canadian federal officials.

4. It is further agreed that the Chairman of Empire State Development of New York and the Minister of Economic Development and Trade of Ontario will jointly issue a Report on the findings of the New York-Ontario Economic Summit that convened on June 25-26, 2001. Such report may include the creation of work groups to undertake consultations and other tasks outlined in this Memorandum of Understanding.

SIGNED at Buffalo in the State of New York this 26th day of June, 2001,

THE PROVINCE OF ONTARIO	THE STATE OF NEW YORK
Michael D. Harris Premier	George E. Pataki Governor

Inside Back Page (Box)

Summit Sponsors

Opening Dinner
HSBC
Niagara Falls Bridge Commission

Opening Reception
CN (Canadian National)

Private Reception
Ambassador Niagara Signature Bridge Group

Summit Breakfast
Niagara Mohawk Power Corp.
Peace Bridge

Summit Luncheon
Torys

Morning Working Sessions
Union Gas/Empire State Pipeline

Afternoon Working Sessions
Hodgson, Russ, Andrews, Woods and Goodyear LLP

Rapport des délibérations du sommet économique New York–Ontario

25 et 26 juin 2001

Niagara Falls (Ontario)
et
Buffalo (New York)

Sommet économique
New York – Ontario

Table des matières

Message du premier ministre Mike Harris et du gouverneur George E. Pataki

Message de Robert Runciman et de Charles A. Gargano

Sommaire exécutif

Séances de travail : Points saillants

Annexes

Annexe 1 : Programme du sommet

Annexe 2 : Protocole d'entente et de coopération

La promesse des partenariats

Message du gouverneur de l'État de New York, George E. Pataki, et du premier ministre de l'Ontario, Mike Harris

---

Le premier sommet économique New York–Ontario a réuni des chefs d'entreprise, des professeurs et des leaders communautaires et gouvernementaux, dans le but d'encourager un échange d'idées ouvert et productif sur des enjeux et des défis communs, et de discuter des possibilités de promouvoir la croissance économique et le commerce transfrontière.

Le thème du sommet, « La promesse des partenariats », reflète nos intérêts économiques mutuels et les solides relations de commerce qui nous lient. L'État de New York et l'Ontario partagent également l'engagement de créer un climat économique favorable par la réduction des impôts, l'augmentation de la responsabilité financière et l'élimination des obstacles à la croissance.

Nos relations commerciales sont bonnes, mais en coopérant à l'augmentation des échanges commerciaux transfrontières et à la promotion d'une planification économique stratégique pour les deux pays, nous réussirons à propulser encore davantage la prospérité et la croissance. Le protocole d'entente et de coopération signé lors du sommet nous servira de guide dans nos efforts futurs dans ces domaines.

Nous aimerions remercier tous ceux qui ont collaboré à l'organisation du sommet, ainsi que tous les participants, délégués et commanditaires qui ont contribué à l'extraordinaire réussite du sommet. Le dialogue lancé pendant le sommet renforcera les efforts que nous fournissons conjointement en vue de bâtir une économie saine, compétitive et dynamique des deux côtés de la frontière.

Michael D. Harris
Premier ministre de l'Ontario

George E. Pataki
Gouverneur de l'État de New York

Sommet économique New York–Ontario : *Promouvoir la coopération binationale*

Message du ministre du Développement économique et du Commerce de l'Ontario, Robert Runciman,
et du président du conseil d'Empire State Development, Charles A. Gargano

---

Nous avons le plaisir de rendre compte des délibérations du sommet économique New York–Ontario et de décrire les domaines où des chefs de file des secteurs public et privé des deux territoires de compétence, collaborent afin de promouvoir des stratégies pour encourager les investissements, la création d'emplois, la croissance économique et la prospérité.

Grâce au leadership et à la vision du gouverneur Pataki et du premier ministre Harris, l'État de New York et l'Ontario sont en mesure d'améliorer leurs relations commerciales et d'augmenter les débouchés afin de servir des intérêts économiques mutuels. Le sommet économique New York–Ontario a joué le rôle de catalyseur de nouveaux débouchés et partenariats commerciaux des deux côtés de la frontière.

Guidés par les relations établies lors du sommet, ainsi que par le protocole d'entente et de coopération signé par le gouverneur Pataki et le premier ministre Harris, des dirigeants communautaires et des gens d'affaires ont renoué le dialogue sur les moyens de renforcer la coopération économique et les partenariats.

Au cours des séances de travail du sommet, les participants ont examiné les domaines clés de coopération, tels que l'amélioration des mouvements transfrontières et des corridors commerciaux, le renforcement du marketing et des partenariats en matière de tourisme régional, et les nouveaux débouchés de développement des affaires et d'innovation technologique.

Au cours du sommet, plusieurs nouvelles initiatives binationales ont été lancées :

- **Une table ronde économique sur la région binationale de Niagara,** alliance transfrontière entre des intérêts privés et publics, collaborera à l'élaboration d'un plan d'action en vue de renforcer l'économie et la compétitivité du corridor d'échanges commerciaux de Niagara.

- **Un comité directeur binational du tourisme** élaborera un plan de marketing visant la promotion de la région binationale de Niagara comme destination touristique de choix.

- **Le fonds de partenariat éducatif binational de Niagara,** une initiative conjointe de la Niagara University (New York) et du Collège Niagara (Ontario), permettra d'attirer des investissements privés en vue de l'éducation dans le domaine touristique.

Autre point abordé pendant le sommet : l'amélioration de l'infrastructure des transports pour soutenir le passage des biens et des personnes à la frontière. Au nombre des domaines principaux de coopération sur les questions de transport, mentionnons :

- Avant le sommet, le premier ministre Harris et le ministre des Transports de l'Ontario, Brad Clark, avaient annoncé que l'Ontario allait procéder à une évaluation environnementale dans le cadre d'un projet de construction d'une nouvelle autoroute qui traverserait la péninsule de Niagara. La récente étude d'évaluation des besoins de transport de la péninsule de Niagara a recommandé la construction d'une autoroute de ce genre.

- Des représentants du secteur des transports de l'État de New York et de l'Ontario ont formé un groupe de travail afin de coordonner la planification et les projets liés aux corridors de commerce et aux mouvements transfrontières. Il est particulièrement important de prendre en considération les systèmes de transport intelligents et la technologie en vue d'améliorer le passage des biens et des personnes à la frontière.

- L'Ontario et l'État de New York coopèrent avec d'autres paliers du gouvernement et le secteur privé dans le but de créer une destination internationale moderne à la frontière de Niagara.

Les relations et la coopération qui sont nées lors du sommet favorisent les échanges en matière de technologie et de perfectionnement de la main-d'oeuvre. Les industries croissantes de biotechnologie, de technologie de l'information, de photonique et de produits médicaux de la région binationale, collaborent en vue de créer des partenariats régionaux et bi-nationaux. Un exemple concret de cette coopération est l'entente signée au cours du sommet entre Photonics Research Ontario et l'Institute of Optics de l'University of Rochester, qui établit une relation de travail en vue de partager des données de recherche liées à la photonique et à la biophotonique.

Témoignant d'un désir mutuel de créer des marchés libres et ouverts, l'État de New York et l'Ontario ont pris des mesures pour assurer que leurs politiques et processus d'approvisionnement restent ouverts et accessibles à toutes les entreprises des deux territoires de compétence. L'Ontario a éliminé sa politique de tarif préférentiel relative à la teneur en éléments canadiens pour tous les biens et services, à l'exception de l'acier utilisé dans les projets de construction évalués à 100 000 $ ou plus. En réponse, l'État de New York a retiré l'Ontario de sa liste de territoires discriminatoires, autorisant les fournisseurs de l'Ontario à soumissionner à nouveau pour des contrats du gouvernement de l'État de New York.

L'échange d'idées, la coopération et le dialogue que le sommet a engendrés sont des investissements qui se traduiront par des avantages économiques considérables pour les entreprises et les collectivités de la région binationale de Niagara et pour l'ensemble de l'Ontario et de l'État de New York.

Robert W. Runciman, député provincial Charles A. Gargano

Ministre
Développement économique et Commerce

Président du conseil
Empire State Development

Sommaire exécutif

Le 4 avril 2001, le premier ministre de l'Ontario Mike Harris et le gouverneur de l'État de New York George E. Pataki ont annoncé qu'ils tiendraient un sommet économique conjoint New York-Ontario, à la fin juin 2001, en vue d'améliorer et de renforcer les possibilités commerciales entre les deux territoires.

Le ministère du Développement économique et du Commerce de l'Ontario et l'Empire State Development de New York ont été conjointement responsables de la planification et de l'organisation du sommet. Ce dernier s'est tenu le 25 juin, à Niagara Falls (Ontario), et le 26 juin, à Buffalo (New York) [1]. Environ 500 chefs d'entreprise et leaders communautaires, professeurs, chefs politiques et représentants des deux territoires ont participé au sommet.

JOUR UN : 25 juin 2001, Niagara Falls (Ontario)

Réception et dîner

Le sommet s'est ouvert la soirée du lundi 25 juin 2001, avec une réception et un dîner à l'hôtel Sheraton Fallsview, à Niagara Falls (Ontario), présentés par le premier ministre Harris et le gouverneur Pataki.

Le premier ministre Harris a prononcé un discours-programme pendant le dîner. Il a parlé des défis que devaient relever les entreprises et les gouvernements dans l'économie mondiale d'aujourd'hui, ainsi que des bienfaits de la reprise des échanges commerciaux qui a permis de créer des emplois et d'accroître la prospérité en Ontario. Il a également souligné l'engagement de son gouvernement envers l'expansion du commerce et la promotion de la croissance économique.

Points saillants du discours du premier ministre :

- Depuis 1989, le commerce entre le Canada et les États-Unis a presque triplé. Les deux pays sont les partenaires commerciaux les plus importants l'un de l'autre, plus de 1 milliard de dollars (US) de biens franchissant la frontière chaque jour.

- Les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis maintiennent plus de deux millions d'emplois dans chaque pays. Le commerce avec l'État de New York soutient près de 182 000 emplois en Ontario.

- Afin de promouvoir les exportations et le commerce, le gouvernement de Mike Harris a effectué plus de 40 missions commerciales vers les États-Unis. Ces efforts ont permis d'éliminer et d'empêcher des obstacles inutiles au commerce en réduisant les formalités administratives et la bureaucratie.

[1] Voir l'annexe 1 pour le programme du sommet.

- En 2000, l'Ontario a mis en oeuvre une stratégie mondiale dynamique visant à attirer les investissements, encourager les exportations et créer des emplois. Il a ouvert de nouveaux centres de marketing internationaux, dont un dans la ville de New York, afin d'encourager le commerce et les investissements.

- L'Ontario vient d'achever une étude d'évaluation des besoins de transport de la péninsule de Niagara, qui révèle le besoin d'une nouvelle autoroute à travers la région de Niagara. La province va procéder à une évaluation environnementale afin d'examiner les options d'emplacement de l'autoroute et les effets environnementaux.

- L'Ontario collabore avec le gouvernement fédéral et les gouvernements des États-Unis à la création de destinations internationales modernes aux frontières de Windsor et de Niagara, en vue de promouvoir le tourisme et le commerce transfrontalier.

JOUR DEUX : 26 juin 2001, Buffalo (New York)

Petit-déjeuner

Le sommet s'est poursuivi le 26 juin par un petit-déjeuner à l'hôtel Adams Mark, à Buffalo (N.Y.), présenté par le gouverneur Pataki et le premier ministre Harris.

Le gouverneur Pataki a prononcé le discours-programme pendant le petit-déjeuner. Dans son allocution, le gouverneur a souligné le besoin de partager la technologie, les connaissances, la recherche et le matériel entre l'État de New York et l'Ontario, pour rester compétitifs dans une économie mondiale.

Points saillants du discours du gouverneur :

- L'État de New York et l'Ontario ont pris des mesures pour assurer que leurs politiques et processus d'approvisionnement restent ouverts et accessibles à toutes les entreprises dans les deux territoires.

- Le gouverneur Pataki a déclaré qu'il ferait pression sur le gouvernement fédéral américain pour augmenter le nombre d'inspecteurs des douanes, de voies d'inspection et de processus accélérés à la frontière de Niagara, afin de diminuer les congestions de trafic.

- Le gouverneur Pataki a également mis l'accent sur son engagement à achever la construction de la route 219, comme première étape de l'établissement de la continentale 1.

- Le gouverneur Pataki a souligné le besoin de mettre en oeuvre de nouvelles technologies, telles que EZPASS, pour accélérer les mouvements frontaliers.

- Le gouverneur a précisé que depuis la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain en 1993, le commerce entre New York et l'Ontario s'est accru de 45 pour cent. L'ALENA, a ajouté le gouverneur, est un incitatif pour l'Ontario et l'État de New York à mettre l'accent sur leurs relations économiques.

Protocole d'entente et de coopération

Lors du sommet, le gouvernement Pataki et le premier ministre Harris ont signé un protocole d'entente et de coopération entre l'Ontario et l'État de New York [2]. L'entente vise le renfort de la coopération entre l'État de New York et l'Ontario, et la promotion de la création d'emplois, la croissance et la prospérité dans les deux territoires.

Par le biais du protocole d'entente, les deux gouvernements souhaitent atteindre des objectifs communs visant le développement économique durable, les transports, les sciences et la technologie, le commerce et l'investissement, l'éducation et le perfectionnement professionnel, les relations avec les Autochtones, la culture, le tourisme et les soins de santé.

Le protocole établit les domaines dans lesquels l'État de New York et l'Ontario ont accepté d'établir un dialogue pour l'échange de commentaires et de préoccupations, et de prendre des mesures conjointes. Il s'agit des domaines suivants :

- Promouvoir des améliorations à l'infrastructure des transports et d'autres stratégies pour améliorer l'accès aux passages frontaliers le long de la frontière Ontario/New York;

- Soutenir des possibilités de partenariats commerciaux mutuellement bénéfiques;

- Collaborer à des initiatives de l'industrie touristique;

- Encourager des échanges relatifs aux questions de technologie et de perfectionnement de la main-d'oeuvre parmi les entreprises et les institutions de recherche;

- Déterminer les enjeux que New York et l'Ontario pourraient porter à l'attention des représentants officiels des États-unis et du Canada.

Séances de travail

Les séances de travail pour les délégués au sommet ont commencé à 10 h. Le ministre du Développement économique et du Commerce, Robert Runciman, et le président du conseil d'Empire State Development Corporation, Charles A. Gargano, ont officiellement présenté le programme des séances de travail. Des coprésidents et des présentateurs de l'Ontario et de New York ont participé.

---

[2] Pour le texte de l'entente, voir l'annexe 2.

Sujets des séances du matin :

- Voyage et tourisme
- Corridors de commerce et destinations internationales
- Marketing de la région binationale
- Possibilités de partenariat dans les secteurs de la biotechnologie et de la technologie de l'information

Sujets des séances de l'après-midi :

- Conseils pratiques sur la façon de faire des affaires en Ontario
- Conseils pratiques sur la façon de faire des affaires dans l'État de New York
- Débouchés dans les secteurs de la photonique et de la microélectronique
- Table ronde économique de la région binationale de Niagara

Au cours des séances de travail, trois nouvelles initiatives importantes de partenariat binational ont été lancées : la table ronde économique de la région binationale de Niagara, le comité directeur du tourisme binational et le fonds de partenariat éducatif binational de Niagara.

La table ronde économique de la région binationale de Niagara est une alliance transfrontalière d'intérêts publics et privés qui collaborera en vue de renforcer l'économie et la compétitivité du corridor d'échanges commerciaux de Niagara. La table ronde examinera les points forts, les points faibles et les possibilités de croissance dans l'économie régionale et, par le biais d'une série de forums publics, élaborera un plan d'action économique comportant des recommandations au cours des 18 prochains mois.

La table ronde est coprésidée par John Mayberry, président et directeur général de Dofasco Inc. à Hamilton, et Robert E. Rich Jr., président de Rich Products Corporation, à Buffalo. Ont également participé à la table ronde 14 dirigeants du secteur privé de la région et les représentants municipaux suivants :

- Clyde Burmaster, président du conseil, Assemblée législative du comté de Niagara
- Jack Doyle, cadre supérieur du comté de Monroe
- Joel Giambra, cadre supérieur du comté d'Erie
- Joyce Savoline, présidente, région de Halton
- Bob Wade, maire, ville de Hamilton
- Debbie Zimmerman, présidente, région de Niagara

Le comité directeur du tourisme binational déterminera les obstacles au développement du tourisme binational et élaborera un plan de marketing destiné à promouvoir la région de Niagara et l'Ouest de l'État de New York comme première destination touristique binationale. Il établira les besoins d'amélioration dans le domaine touristique, communiquera avec les intervenants, et fournira des conseils et des recommandations sur les questions de marketing et de développement soulevées pendant le sommet.

Membres du comité :

- Colleen Blake (coprésidente), Shaw Festival (Ontario)
- Stan Rydelek (coprésident), Niagara Convention and Visitors Bureau (New York)
- Norman Beal, Peninsula Ridge Estates Winery Ltd. (Ontario)
- Noel Buckley, Niagara Falls Visitor and Convention Bureau (Ontario)
- Richard Geiger, Buffalo Convention and Visitors Bureau (New York)
- Dorothy Furtney, membre de l'Assemblée législative, bureau de Paul Tokasz (New York)
- Chuck Loewen, boutique hors taxe de Peace Bridge (Ontario)
- Luke Rich, Empire State Development (New York)

Le fonds de partenariat éducatif binational de Niagara est une initiative conjointe entre le Collège Niagara en Ontario et la Niagara University de l'État de New York. À la tête du fonds, se trouvent deux personnalités bien connues du monde des affaires de la région binationale, Frank Branscombe et Jim Glynn. L'objectif du fonds est de générer 500 000 $ au cours des dix prochaines années, par le biais de dons d'entreprises des deux côtés de la frontière, en faveur d'initiatives éducatives pour le tourisme binational, et de bourses.

Conférencier du déjeuner

Le conférencier du déjeuner était William F. Allyn, président du conseil et directeur général de Welch Allyn. M. Allyn est président du New York State Business Council et membre du conseil d'administration de BorderNet Alliance.

Séances de travail : Points saillants

Séance du matin A : Tourisme — Construire ensemble une destination internationale

La séance a mis en lumière les possibilités d'établir la région binationale de Niagara comme une destination touristique internationale. Les conférenciers ont parlé des projets déjà en cours en vue de développer et de commercialiser la région aux visiteurs, et ont discuté des moyens d'éliminer les obstacles au développement du tourisme et à l'investissement dans la région.

Coprésidents de la séance

- Brian Akley, sous-commissaire, division du marketing, de la publicité et du tourisme, Empire State Development
- L'honorable Tim Hudak, ministre du Tourisme, de la Culture et des Loisirs de l'Ontario, et député provincial pour Erie–Lincoln

Présentateurs

- L'honorable David Crombie, président fondateur, Fiducie de régénération du secteur riverain
- James V. Glynn, président, Maid of the Mist Corporation
- Robert Shibley, professeur d'architecture et d'aménagement urbain, University of Buffalo

Mots d'ouverture des coprésidents

Brian Akley a fait observer que l'État de New York et l'Ontario sont déjà liés par des partenariats existants dans le domaine du développement touristique binational, mais a souligné le besoin d'une vision et d'un objectif communs. Selon M. Akley, la région présente des points forts communs, dans les domaines des arts, de l'économie et de l'éducation. Indiquant que la marque « J'aime New York » (I Love New York) se classe parmi les 100 meilleures marques de marketing du monde, M. Akley a répété que l'Ontario devrait travailler de concert avec New York afin d'établir une région touristique binationale, dans le cadre d'activités de marketing international et de développement du tourisme.

Tim Hudak a précisé que l'Ontario présente un « potentiel fantastique » de coopération avec l'Ouest de l'État de New York à la promotion touristique, en raison surtout de ses connaissances personnelles de la région binationale. Il a souligné l'actuelle croissance explosive du tourisme et la concurrence grandissante des régions mondiales. Le défi est de commercialiser la région binationale sur différents segments du marché, tout en insistant sur la riche variété de la région.

Avant les présentations, les coprésidents ont conjointement annoncé la création du fonds de partenariat éducatif binational de Niagara, conçu pour promouvoir des possibilités de tourisme éducatif dans la région binationale en recherchant des investissements privés dans l'éducation en matière touristique.

Présentations

David Crombie

M. Crombie a présenté une vision pour faire de la région binationale de Niagara une destination touristique de choix. Points saillants de cette vision :

- Le besoin de réinventer le Niagara pour le 21e siècle, en apprenant et réapprenant les « cartes mentales » de la région (économiques, sociales et culturelles).

- Le patrimoine sans précédent de la région de Niagara, ses caractéristiques environnementales et culturelles, ainsi que le besoin de présenter avantageusement ces atouts aux visiteurs.

- L'importance des partenariats pour que les efforts de développement touristique et de marketing du tourisme binational soient couronnés de succès.

James Glynn

M. Glynn a souligné l'importance des partenariats, du dialogue et de la coopération en vue d'atteindre des objectifs communs. Il a partagé son expérience en tant qu'exploitant de l'entreprise d'excursions touristiques *Maid of the Mist* à Niagara Falls. Comme l'a indiqué M. Glynn, le financement et le personnel des administrations locale, provinciale et fédérale, encouragent la création d'emplois et la croissance économique en Ontario. Les crédits additionnels qui sont affectés au marketing du Canada et de l'Ontario dans le monde constituent également une aide importante pour le secteur privé.

Tout en félicitant New York pour de récentes annonces au sujet d'un casino à Niagara Falls et Buffalo, d'investissements dans les parcs de l'état, de centres de voyage et du fort Niagara, M. Glynn a déclaré que l'État de New York avait besoin d'élaborer des plans détaillés pour la création de centres d'information touristique et d'attractions communes et le marketing.

M. Glynn a fait observer que pour bâtir une industrie touristique fructueuse, il fallait investir afin d'attirer une main-d'oeuvre qualifiée, d'établir le tourisme comme un choix de carrière et de créer des emplois bien rémunérés dans l'industrie. La région binationale a besoin d'une frontière ouverte, d'améliorations aux mouvements de masse, d'un centre de congrès régional pouvant accueillir des conventions internationales, et d'un soutien de l'infrastructure approprié.

Robert Shibley

M. Shibley a encouragé la création d'une destination touristique internationale unique dans la région binationale, offrant de nombreuses attractions et activités. Il a proposé cinq thèmes ou domaines qui nécessiteraient des recherches (comme l'indiquaient des travaux effectués par la Fiducie de régénération du secteur riverain et l'University of Buffalo) : patrimoine et tourisme culturel, commerce et transport, richesses naturelles et environnement, communications techniques, et liberté et paix.

M. Shibley a recommandé que la région binationale de Niagara mette au point des produits touristiques tout en veillant au développement de l'infrastructure. Il a également recommandé la construction d'un centre de la découverte binational à Niagara Falls (N.Y.).

Autres propositions d'initiatives en vue de promouvoir le tourisme binational : augmenter la recherche sur les produits binationaux, définir et classer par ordre de priorité les débouchés du secteur privé sur le côté américain (comme l'a fait la Niagara Economic and Tourism Corporation sur le côté canadien), et faire fructifier les résultats obtenus lors du forum binational de Niagara, « Repenser Niagara » (Rethinking Niagara), qui s'est tenu en octobre 2001.

Domaines de discussion

- État des efforts en vue de résoudre le problème de la congestion du trafic aux passages frontaliers
- État de la privatisation de l'aéroport de Niagara Falls (N.Y.)
- Processus de conception et d'amélioration de la promenade de Niagara
- Internet à haute vitesse et son effet sur les possibilités touristiques de l'autre côté de la frontière
- Potentiel d'établissement d'une zone de libre-échange binationale
- Possibilité pour New York de réaffecter les fonds de loterie au marketing du tourisme
- Projets futurs d'aménagement d'un autre aéroport local dans la région de Niagara de l'Ontario
- Projets futurs de création de centres d'information touristique de l'État de New York et de l'Ontario pour partager l'information et offrir aux voyageurs l'accès à des renseignements transfrontaliers

- Proposition que New York mène une étude de recherche touristique semblable à celle qui a été demandée pour la région de Niagara en Ontario

Comité directeur du tourisme binational

Avant de conclure la séance, les coprésidents Hudak et Akley ont annoncé la nomination d'un comité directeur du tourisme binational chargé de déterminer les obstacles au développement du tourisme binational et d'élaborer un plan de marketing pour promouvoir la région de Niagara et l'Ouest de l'État de New York comme destination touristique de choix.

Séance du matin B : Possibilités de partenariat pour la nouvelle économie : biotechnologie et technologie de l'information

Le Sud de l'Ontario et l'Ouest de l'État de New York ont atteint un niveau de chef de file dans les industries de la biotechnologie et de la technologie de l'information, grâce à l'établissement de regroupements géographiques dynamiques. Cette séance a porté sur les possibilités de renforcer les relations transfrontalières dans les deux secteurs par des partenariats et des synergies qui améliorent l'innovation et la compétitivité, et étendent l'impact économique des regroupements régionaux.

Coprésidents

- Bart Maves, adjoint parlementaire, ministère de la Santé et des Soins de longue durée de l'Ontario et député provincial pour Niagara Falls
- Bruce A. Holm, Ph.D., vice-doyen de la faculté de médecine, de la faculté de médecine et de sciences biomédicales de la State University of New York, à Buffalo.

Présentateurs

- William Burns, président et directeur général, Minrad Inc.
- John Clement, Ph.D., J.R. Clement & Associates
- Mitzie Hunter, présidente, Smart Toronto
- Cian Robinson, directeur exécutif, Infotech Niagara

Mot d'ouverture des coprésidents

Après une brève introduction, les coprésidents ont présenté les conférenciers.

Présentations

William Burns

M. Burns a décrit les risques inhérents aux investissements dans le secteur de la biotechnologie et le besoin qu'a l'industrie de capitaux, de partenaires et de soutien financier. Il a proposé que les associations de l'industrie biomédicale dans l'Ouest de l'État de New York et en Ontario collaborent plus étroitement en vue de mettre en oeuvre une méthode de regroupement. Il a décrit les enjeux généraux dans l'industrie biomédicale, et a déterminé le besoin de promouvoir et de soutenir une plus grande participation du secteur privé. M. Burns a mentionné un certain nombre de questions propres au « regroupement biomédical », telles que la diversité au sein de l'industrie et les différences culturelles entre l'industrie pharmaceutique et l'industrie des appareils. Il a décrit le besoin d'augmenter les ressources financières, les capitaux et les bonnes idées pour l'industrie.

John Clement

M. Clement a décrit l'industrie de la biotechnologie au Canada et en Ontario. Le Canada se classe parmi les trois premiers pays chefs de file mondiaux dans ce secteur (avec le Royaume-Uni, derrière les États-Unis). L'industrie canadienne compte 361 sociétés employant 11 000 personnes, une croissance annuelle oscillant entre 10 et 15 pour cent, et des revenus annuels de 1,9 milliard de dollars. L'industrie de l'Ontario représente un quart des sociétés canadiennes dans le secteur, un tiers des emplois, 36 pour cent des revenus, 42 pour cent de la recherche et du développement, et 43 pour cent des exportations.

L'Ontario a mis au point des regroupements régionaux de recherche et de développement en biotechnologie à Toronto, Ottawa, London, Guelph, Kingston et Hamilton, a expliqué M. Clement. Les équipes de recherche forment des réseaux homogènes à travers la province (p. ex., Ontario Genomics Initiative). L'Ontario bénéficie de solides capacités de commercialisation de la biotechnologie, qui s'expliquent par une évaluation positive de la technologie, des alliances de l'industrie et l'accès aux capitaux, les politiques de propriété intellectuelle et les ressources de transfert de la technologie. Toronto jouit d'une industrie médicale dynamique, avec une importante base d'essais cliniques à l'Université de Toronto.

Avantages de l'Ontario dans le domaine de la biotechnologie : des coûts faibles, des incitatifs généreux à la recherche et au développement, des capacités d'essais cliniques de première classe, une main d'oeuvre qualifiée et érudite, des réseaux efficaces et une excellente infrastructure. Des possibilités de partenariat existent dans les domaines des capitaux destinés au développement et des aptitudes à la commercialisation. En outre, les petites sociétés de biotechnologie ont besoin de partenaires possédant de l'expérience et des capacités complémentaires.

Mitzie Hunter

M^{me} Hunter a décrit les cinq régions du groupe de la technologie de l'information : la ville d'Ottawa, la région du Grand Toronto, la région de Kitchener-Waterloo, la ville de London et la ville de Kingston.

Elle a décrit la vision et la mission de son organisme, Smart Toronto, qui cherche à promouvoir une industrie de la technologie de l'information dynamique. Avantages concurrentiels de Toronto :

- Accès aux grands marchés nord-américains
- Main-d'oeuvre hautement qualifiée, diverse et renouvelable
- Infrastructure de la technologie d'avant-garde
- Programmes de recherche innovateurs
- Grande envergure de l'industrie de la technologie de l'information et des télécommunications (TIT).

M^{me} Hunter a indiqué que la région du Grand Toronto occupe le cinquième rang des

groupes de TIT les plus importants d'Amérique du Nord. Elle compte 3 100 sociétés, le groupe de médias n° 3 d'Amérique du Nord et l'un des plus grands groupes de biotechnologie du monde.

Cian Robinson

M. Robinson a décrit les raisons clés pour lesquelles les secteurs de la technologie de l'information de l'Ouest de l'État de New York et de l'Ontario devraient travailler de concert en vue de réaliser des objectifs économiques communs. Il a déterminé un certain nombre de domaines qui bénéficieraient d'une coopération entre l'Ouest de l'État de New York et le Sud de l'Ontario :

- marketing et image
- intégration du réseau de soutien
- meilleur accès aux capitaux
- maintien des investissements dans l'infrastructure
- maintien des investissements dans la main-d'oeuvre
- rechercher activement et encourager les entrepreneurs
- promouvoir un environnement favorable aux entreprises
- intégration transfrontalière.

M. Robinson a fait observer que les corridors et les groupes de technologie permettent de créer une identité régionale et de promouvoir les possibilités de développement économique régional par le biais du système de regroupement. Défis : ressources limitées pour développer chaque corridor et collectivité, et difficultés à coordonner et étendre les activités régionales.

Domaines de discussion

- Les difficultés à développer les secteurs de la biotechnologie et de la technologie de l'information dans le reste de l'Ontario, et pas seulement dans la région de Toronto.

- Les prochaines étapes de l'établissement de relations continues et de la coopération entre les membres et les associations de l'Ontario et de l'Ouest de l'État de New York.

- Les relations entre le secteur de la biotechnologie et les sociétés financières d'innovation, dont la question d'affecter les capitaux aux projets et aux personnes appropriés.

Séance du matin C : Corridors d'échanges commerciaux et destinations internationales

Cette séance a apporté différentes perspectives sur les routes de commerce et les mouvements transfrontaliers qui appuient les économies du Sud de l'Ontario et de l'Ouest de l'État de New York. Les discussions ont mis l'accent sur les produits livrables dans le domaine du transport et sur les préoccupations du secteur privé. Le sujet des coalitions en vue d'atteindre un consensus sur les options d'avenir pour améliorer les mouvements de personnes et de biens à la frontière et le long des routes de commerce, a également été abordé.

Coprésidents

- L'honorable Brad Clark, ministre des Transports de l'Ontario et député provincial pour Stoney Creek
- Joseph H. Boardman, commissaire, ministère des Transports de l'État de New York

Présentateurs

- Paul M. Tellier, président et directeur général, Canadian National Railways Company
- Dan Einwechter, président, Challenger Motor Freight Inc.
- Robert Smolik, ministre – conseiller économique, ambassade des États-Unis à Ottawa - Canada

Mots d'ouverture des coprésidents

Brad Clark a souligné l'importance du commerce entre New York et l'Ontario passant par sept ponts internationaux qui traversent la frontière New York-Ontario. Ces passages, qui représentent 15 pour cent des déplacements entre les É-U et le Canada et près de 400 millions de dollars par jour de commerce, ont considérablement augmenté ces dernières années. M. Clark a discuté de l'étude de l'autoroute traversant la péninsule, des initiatives de croissance intelligente en Ontario, et des efforts en vue de construire une nouvelle autoroute continentale, nord-sud.

Joseph Boardman a mis en lumière l'évolution des corridors d'échanges commerciaux depuis le début des années 1990, en particulier l'émergence de corridors de commerce stratégiques nord-sud. Les corridors d'échanges commerciaux sont essentiels à la croissance économique et doivent être planifiés soigneusement afin d'assurer un accès facile aux marchés existants. Cependant, a fait observer M. Boardman, aucun des corridors de commerce de première priorité désignés par le congrès américain ne cible la direction nord-sud, le long de la côte est, bien que cette région abrite 70 pour cent de la population américaine.

La rivière d'Hudson, a expliqué M. Boardman, représente une barrière géographique entre la Nouvelle-Angleterre et New York, semblable à la barrière qu'a éliminée le canal Erie aux débuts des années 1980. Il a demandé à l'Ontario et à l'État de New York de

travailler de concert à l'établissement de corridors de commerce importants, en particulier le corridor international de commerce et de voyage continental 1, et au maintien de l'accès à la croissance économique future pour la côte est.

Présentations

Paul Tellier

M. Tellier a décrit comment les chemins de fer pourraient améliorer l'efficacité du trafic transfrontalier. Améliorer l'équilibre entre le transport par rail et le transport par camion, a-t-il expliqué, réduirait considérablement la pollution dans le voisinage immédiat des passages à la frontière américano-canadienne.

Dans sa discussion des activités transfrontalières É.-U.-Canada, M. Tellier a précisé que les deux pays gèrent les passages frontaliers différemment, et que parfois, ces différences rendent le commerce transfrontalier plus difficile en raison des retards dus aux inspections douanières. M. Tellier a proposé quatre solutions pour améliorer l'efficacité des procédures douanières à la frontière américano-canadienne.

- Harmoniser les systèmes informatiques canadiens et américains, de façon à ce qu'il n'y ait qu'une exigence de rapport, pas deux, et à ce que l'information soit partagée des deux côtés de la frontière.

- Prédédouaner les personnes, les frets et les transporteurs ayant un dossier prouvé de faible risque et de conformité aux règlements, soit un retour aux principes d'observation volontaire.

- Ne pas inspecter à la frontière les chargements qui pourraient être inspectés plus efficacement sur terre. Les formalités douanières devraient être effectuées à destination, comme les formalités douanières dans un aéroport international.

- Adopter un périmètre nord-américain pour tous les chargements de l'étranger atteignant le continent. Ce genre de périmètre n'est pas la même chose qu'une union douanière, mais il constituerait un bon moyen d'établir une souveraineté sans problème à la frontière.

Dan Einwechter

M. Einwechter est d'accord avec M. Tellier pour ce qui est de l'équilibre entre le trafic ferroviaire et le trafic de camions, mais il ajouté qu'il était nécessaire d'établir un « équilibre approprié » entre les deux trafics. Malgré l'importance du trafic ferroviaire, il ne remplacera pas les camions, a expliqué M. Einwechter. Les camions continueront d'être le moyen de transport dominant.

M. Einwechter a fait plusieurs observations sur des sujets liés au transport :

- *Infrastructure :* Il est extrêmement difficile d'augmenter la capacité, bien que l'étude sur le corridor péninsulaire établisse un plan de construction d'une autoroute ontarienne. Le Canada n'a pas de stratégie de transport national.

- *Gestion de la frontière :* Il n'y a pas suffisamment de fonds à la disposition des initiatives américaines en matière d'automatisation, et les objectifs de gestion des frontières varient. Alors que le Canada met l'accent sur le moyen de faciliter le commerce, les É.-U. s'attachent à la mise en application des règles. La politique frontalière américaine est actuellement axée sur la frontière sud (É.-U.–Mexique).

- *Marché continental :* les restrictions américaines à l'immigration ne sont pas compatibles avec les règles douanières. Les règles en matière de cabotage limitent l'accès aux États-Unis pour les camionneurs canadiens, ce qui augmente l'inefficacité des mouvements de fret entre les deux pays. Les règles fiscales ne sont pas cohérentes. Le nouvel impôt de franchise de New York représente une double imposition.

M. Einwechter a prié instamment l'Ontario et New York de collaborer étroitement pour assurer que les fonds fédéraux américains ne sont pas excessivement affectés à des projets concernant la frontière mexico-américaine. Il a déclaré que la région binationale de Niagara avait besoin d'élaborer des politiques et des règlements qui encouragent le commerce, et de tirer parti des partenariats existants.

Robert Smolik

M. Smolik a parlé du besoin d'une stratégie réglant les enjeux frontaliers. Il a fait observer qu'il faudrait une quantité importante de fonds pour créer l'infrastructure nécessaire, et que les leaders de la région binationale devaient s'assurer que le congrès américain et les représentants élus au Canada sont mis au courant de ces enjeux et préoccupations. À titre d'exemple, M. Smolik a mentionné que les dispositions prévoyant le contrôle de chaque personne entrant aux États-Unis ou en sortant ont été conçues pour régler les problèmes de la frontière mexico-américaine, et qu'elles ont eu des répercussions graves sur la frontière canado-américaine.

Soulignant que les mouvements transfrontaliers à la frontière canado-américaine sont submergés par le succès de l'Accord de libre-échange nord-américain, M. Smolik pense qu'il faudrait instaurer un système de périmètre pour régler les questions de mise en application de la loi. Il a mentionné le besoin d'effectuer les inspections loin de la frontière, en utilisant la nouvelle technologie. Mais, pour y parvenir, une augmentation importante des fonds serait nécessaire, en particulier de la part du gouvernement fédéral des É.-U.

Domaines de discussion

- Le besoin de rendre les systèmes de transport plus fiables, en raison de l'utilisation croissante des produits livrables « juste à temps » par les commerces et les industries.

- Comment faciliter les mouvements à la frontière canado-américaine, avec l'infrastructure la plus efficace possible, en particulier dans la région binationale.

- Le besoin de lancer des projets pilotes dans la région binationale qui visent le prédédouanement des passagers et des entreprises à faibles risques.

- Comment atteindre une solution « juste et équitable » pour éliminer le problème de la congestion du trafic par camions.

- Comment atteindre un niveau de coopération et de synergie entre les intervenants des secteurs du transport par camion et du transport par rail, et les autres intervenants.

- Le besoin de rationaliser les règlements dans les deux pays, permettant ainsi aux gens d'affaires de traverser plus facilement la frontière.

- Le besoin de créer un caucus de gouverneurs de la frontière nord des É.-U., comme celui qui existe pour la frontière mexico-américaine.

- Suggestion que le trafic maritime (ports et chargement) pourrait constituer une solution de rechange au trafic par camion et par rail.

- Le besoin d'efforts conjoints en vue de relancer TEA-21 à T-3.

- Le besoin d'une stratégie de transport nationale pour le Canada, qui devrait s'intégrer à la stratégie américaine, en vue de coordonner les systèmes autoroutiers des deux côtés de la frontière.

- Les possibilités que représente la construction d'une nouvelle autoroute traversant la péninsule en Ontario pour incorporer la technologie de pointe.

- Le besoin de coopération et de synergie aux mouvements frontaliers New York–Ontario et aux corridors de commerce.

Séance du matin D : Commercialiser la région binationale

Cette séance a présenté quatre perspectives différentes mais complémentaires sur la façon de mettre en valeur la région transfrontière du Sud de l'Ontario et de l'Ouest de l'État de New York.

- Deux chefs de file d'organismes de développement économique des deux côtés de la rivière Niagara ont partagé leurs expériences tirées des efforts qu'ils ont fournis en vue d'attirer des investissements dans la région.
- Un représentant de l'industrie des produits médicaux a décrit les efforts récents en vue de commercialiser conjointement le groupe de l'industrie médicale binationale.
- Une grande firme de services financiers, installée des deux côtés de la frontière, a parlé des similitudes et des différences de marché entre les États-Unis et le Canada.

Coprésidents

- Albert J. Budney Jr., président, Niagara Mohawk Holdings Inc., et président de la Canada–U.S. BorderNet Alliance
- Richard R. Wozenilek, associé, WeirFoulds LLP, et vice-président de la Canada–U.S. BorderNet Alliance

Présentateurs

- Alan Teichroeb, chef, développement des affaires, Niagara Economic and Tourism Corporation
- Tom Kucharski, président et directeur général, Buffalo-Niagara Enterprise
- John M. Stevenson, directeur, Stevenson Associates
- Marjory Miller, vice-présidente, région de l'Ontario et de l'Atlantique, Banque HSBC Canada

Mots d'ouverture des coprésidents

Albert Budney et Richard Wozenilek ont mis l'accent sur l'importance de la coopération transfrontière en vue d'attirer des investissements et de créer des emplois vers la région binationale. Ils ont présenté un bref vidéo sur les initiatives de marketing transfrontalières de la Canada–U.S. BorderNet Alliance.

Présentations

Alan Teichroeb

M. Teichroeb a discuté des activités de la Niagara Economic and Tourism Corporation en vue de promouvoir le développement économique et le commerce, ainsi que le tourisme dans la région de Niagara. Il a décrit l'initiative de marketing des investissements à Niagara, un programme de deux ans dont l'objectif a été de démontrer les avantages concurrentiels de Niagara dans des secteurs clés, et d'élaborer des programmes de marketing des investissements pour ces secteurs. Il a

également précisé certaines leçons qui ont été tirées des efforts de marketing d'une région sans pareille située juste à la frontière canado-américaine.

M. Teichroeb a souligné l'importance de créer des partenariats pour renforcer le commerce et augmenter les investissements, tant auprès du gouvernement que du secteur privé. Il a décrit comment la région de Niagara se présente elle-même comme une destination de qualité, pour toute l'année, et a expliqué que les stratégies de marketing restent axées sur les avantages historiques de Niagara pour le tourisme et la diversité des produits que la région a à offrir.

La région de Niagara bénéficie d'une infrastructure existante d'hôtels, de loisirs et d'un marché du travail qualifié, comme la route du vin de Niagara qui relie 35 établissements vinicoles. Des plans semblables pourraient être mis en place pour une route du golf et une promenade circulaire le long du lac Ontario, a-t-il proposé. En outre, il est possible de créer des partenariats binationaux qui aligneraient les établissements vinicoles, la cuisine, l'horticulture et la viticulture, plus étroitement avec l'industrie touristique.

Tom Kucharski

M. Kucharski a décrit les efforts de Buffalo-Niagara Enterprise en vue de présenter la région comme une région internationale et dynamique. Il a expliqué son plan d'activités, les plans de marketing locaux et binationaux, et les indicateurs positifs de réussite.

Il a décrit une méthode de marketing appelée « remplacement de l'image », que Buffalo–Niagara Enterprise utilise pour créer une nouvelle image, positive, de la région binationale, par le biais de publicité, de relations publiques, d'événements spéciaux, d'un site Web, et de sondages et d'études de marché locaux. Le programme a pour objectif de générer une couverture médiatique positive, de changer l'état d'esprit des intervenants locaux et de sensibiliser le pays et le monde aux avantages de la région.

M. Kucharski a décrit les efforts que fournit son organisme en vue d'attirer de nouvelles industries dans la région, en particulier dans les domaines de la recherche et de la fabrication médicales et de la technologie de l'information. L'organisme collabore avec des groupes locaux de l'industrie afin d'élaborer des stratégies commerciales judicieuses et de soutenir l'augmentation du nombre d'expansions, de rétentions et de démarrages. Indicateurs positifs : tendances positives dans la croissance des emplois, valeurs immobilières et investissements dans la région.

John M. Stevenson

La présentation de M. Stevenson a mis l'accent sur la commercialisation du regroupement des produits médicaux de la région binationale de Niagara. Il a décrit les caractéristiques géographiques et démographiques de la région, son infrastructure et ses segments clés de l'industrie médicale (biotechnologie, produits pharmaceutiques, produits médicaux). Il a fait observer que le secteur des produits médicaux était le plus

diversifié et fragmenté du marché de l'industrie médicale, comptant quelque 130 000 produits.

M. Stevenson a décrit les points forts de la région, comme le nombre et la variété des sociétés de technologie des produits médicaux, et l'importance de son marché. La stratégie de marketing de la région médicale binationale vise à recruter des sociétés asiatiques et européennes expérimentées afin de localiser des filiales travaillant dans la région, et d'augmenter les exportations de la société sur place. Cependant, bon nombre de sociétés transfrontalières sont trop petites pour atteindre le niveau de recherche, de développement, de conception et de fabrication nécessaire pour soutenir agressivement la concurrence des marchés globaux.

La fragmentation et la coopération limitée sur des questions communes, telles que la recherche et le marketing, ont nui à la visibilité du secteur et à son image publique. Autres facteurs négatifs : succès inégal à reconnaître l'importance de la recherche pour la commercialisation, écart perçu dans la gestion du marketing, renseignements limités en matière de marketing et connaissances limitées des solutions du marché. Pour éliminer ces obstacles, il faut des stratégies de commercialisation de la technologie médicale qui tiennent compte des marchés, des sociétés de produits médicaux et de facteurs tels que le financement, la recherche, la propriété intellectuelle, la conception et les exigences réglementaires.

Marjory Miller et Leo Nalbach

M^{me} Miller et M. Nalbach de la banque HSBC ont présenté un aperçu des stratégies de marketing transfrontière que la banque utilise pour promouvoir ses services au Canada, aux États-Unis et dans le monde entier. La banque HSBC est l'une des plus importantes institutions financières, exerçant des activités en Europe, en Asie-Pacifique, dans les Amériques, au Moyen-Orient et en Afrique.

Ils ont décrit les éléments de la méthode de marketing transfrontière de la banque HSBC, y compris les activités internationales de marketing de la marque, les activités de communications transfrontalières, et certains des produits et services offerts aux clients. Exemples : initiatives transfrontalières, telles que des services spécialisés pour les clients canadiens en Floride, des conditions bancaires et de crédit assouplies pour les clients travaillant dans les deux pays, et l'utilisation d'un centre d'appels canadien pour servir les clients parlant le cantonnais et le mandarin aux États-Unis.

Domaines de discussion

- Comment Denver (Colorado) a évité la négative image « enneigée » de Buffalo (les deux villes ont des climats semblables) grâce à une coopération de niveau communautaire en vue de commercialiser et promouvoir la région de Denver.

- Comment les méthodes de marketing et d'image répondent aux articles négatifs dans la presse, ainsi qu'aux articles positifs, en communiquant avec les journalistes et les publications, et en encourageant les auteurs à visiter la région.

- Le besoin de coopérer dans le domaine du marketing des deux côtés de la frontière.

Séance de l'après-midi A : Faire des affaires en Ontario

Cette séance a été consacrée aux questions juridiques qui se posent lorsque l'on veut exercer des activités commerciales en Ontario. Les exigences financières et fiscales, ainsi que les exigences locales et municipales applicables aux entreprises en Ontario, ont également été abordées.

Président

- L'honorable Cameron Jackson, ministre des Affaires civiques de l'Ontario et député provincial pour Burlington.

Présentateurs

- Carol Patterson, Baker et McKenzie
- Mark Walters, PriceWaterhouseCoopers
- Alex McLeod, président, Economic Developers Council of Ontario et chef du développement économique, Greater Peterborough Area Economic Development Corporation

Mot d'ouverture du président

Cam Jackson a fait observer qu'en tant que député provincial pour Burlington et responsable de portefeuilles économiques comme le tourisme, il a eu l'occasion d'apprécier les liens commerciaux étroits qui lient l'État de New York et l'Ontario. Il est satisfait de l'intérêt des délégués pour faire des affaires en Ontario, et il a déclaré qu'il espérait que la séance leur fournirait des renseignements utiles.

Présentations

Carol Patterson

M^{me} Patterson a donné un aperçu d'un certain nombre de questions juridiques concernant la création d'une entreprise en Ontario. Questions abordées :

- Constitution en personne morale d'une entité juridique en Ontario
- Solutions de rechange à la création d'une entreprise en Ontario
- Responsabilités juridiques des sociétés et des administrateurs
- Application de l'Accord de libre-échange nord-américain pour les sociétés américaines s'établissant au Canada
- Questions de propriété intellectuelle
- Questions d'emploi et de droit du travail

Mark Walters

M. Walters a exposé un aperçu des questions fiscales et financières qui se posent lorsque l'on fait des affaires en Ontario. Sa présentation a mis l'accent sur les domaines suivants :

- Faire des affaires en Ontario
  - Embaucher un employé ou un entrepreneur indépendant en Ontario
  - Questions fiscales liées à l'exploitation d'une filiale en Ontario
  - Questions fiscales liées à l'exploitation d'un bureau en Ontario

- Considérations fiscales détaillées
  - Taux d'imposition en Ontario
  - Taux d'imposition fédéraux et ontariens combinés
  - Taxe de consommation
  - Charges sociales
  - Questions liées à l'observation des règles fiscales
  - Règlements

- Système bancaire canadien
  - Banque centrale
  - Politique monétaire
  - Marché bancaire
  - Institutions financières spécialisées
  - Sources des fonds
  - Investisseurs étrangers

Alex McLeod

M. McLeod a décrit l'environnement réglementaire en Ontario, y compris les plans officiels, les règlements de zonage, les contrôles de plan de situation et les permis de construire. Il a expliqué l'infrastructure commerciale de l'Ontario (réseaux autoroutiers, ports de chargement, liaisons par fibres optiques et approvisionnement en électricité) et les programmes fédéraux et provinciaux importants pour les entreprises. Il a également dessiné un bref profil de la main-d'oeuvre de l'Ontario.

Une étude de cas s'est attachée à l'exemple d'une société ayant son siège social aux États-Unis qui souhaite étendre ses activités à l'Ontario. M. McLeod a cité les raisons suivantes à la base de la décision de la société de choisir l'Ontario comme destination commerciale :

- Main-d'oeuvre abondante, qualifiée et durable
- Faible taux de roulement du personnel
- Faibles coûts : le dollar US vaut 1,5 dollar canadien
- Disponibilité et fiabilité des télécommunications
- Accès international facile

Domaines de discussion

- Comment la « croissance intelligente » sera mise en oeuvre dans toutes les collectivités.
- Les avantages et inconvénients de la création de filiales au Canada.
- Méthodes d'expédition de marchandises européennes vers le Canada.
- Similitudes entre les structures fiscales de l'Ontario et de l'État de New York pour les oeuvres de bienfaisance à but non lucratif.

Séance de l'après-midi B : Faire des affaires dans l'État de New York

Cette séance a déterminé certaines des questions clés qui se posent lorsque l'on fait des affaires à New York. Les conférenciers ont exposé les questions juridiques clés, les questions fiscales, les questions bancaires et autres considérations financières qui entrent en jeu lorsque l'on établit des activités commerciales dans l'État de New York. La séance a également permis d'expliquer comment expédier des marchandises de l'autre côté de la frontière.

Président

- Jeffrey D. Abramowitz, vice-président, division internationale, Empire State Development

Présentateurs

- Richard G. Willoughby, associé, Torys, New York (New York)
- James A. Sachs, administrateur, McGladrey & Pullen, Buffalo (New York)
- Frank Bartenstein, courtier en douane autorisé, AN Derringer, Buffalo (New York)

Mot d'ouverture du président

M. Abramowitz a fait remarquer que l'Ontario était l'un des plus importants partenaires commerciaux de New York et la destination du reste de l'ALENA. L'objectif de la séance était, selon lui, de fournir aux participants des renseignements utiles dont ils doivent tenir compte avant d'élaborer une stratégie pour tirer parti de l'ALENA et du marché de consommation le plus vaste d'Amérique du Nord, New York.

Outre le fait que l'État de New York est le marché de consommation le plus vaste d'Amérique du Nord, il est également au coeur des relations commerciales entre les États-Unis et le Canada, a expliqué M. Abramowitz. Plus de un milliard de dollars de marchandises s'échangent chaque jour entre les É.-U. et le Canada. Buffalo–Niagara occupe le deuxième rang des régions aux échanges commerciaux les plus importants entre les deux pays. On estime le commerce mutuel entre l'État de New York et l'Ontario à plus de 20 milliards de dollars par an, a-t-il ajouté.

Présentations

Jim Sachs

M. Sachs a donné un aperçu des questions fiscales et financières qui se posent lorsque l'on fait des affaires dans l'État de New York. Sa présentation a abordé les domaines suivants :

- Faire des affaires dans l'État de New York

- Embaucher un employé ou un entrepreneur indépendant dans l'État de New York
- Questions fiscales liées à l'exploitation d'une filiale dans l'État de New York
- Questions fiscales liées à l'exploitation d'un bureau dans l'État de New York

- Questions fiscales détaillées
  - Aperçu du système fiscal aux États-Unis
  - Aperçu du système fiscal à New York
  - Comment éviter la double imposition

- Conseils pour faire des affaires à New York
  - Questions du type de société et de l'emplacement de la société

Richard Willoughby

M. Willoughby a fourni un aperçu d'un certain nombre de questions juridiques concernant la création et le développement d'une entreprise dans l'État de New York. Questions abordées :

- Constitution en personne morale d'une entité juridique dans l'État de New York
- Solutions de rechange à la création d'une entreprise dans l'État de New York
- Responsabilités légales des sociétés et des administrateurs
- Questions de propriété intellectuelle
- Questions d'emploi et de droit du travail

Frank Bartenstein

M. Bartenstein a décrit des questions liées à l'expédition de marchandises de l'autre côté de la frontière. Il a exposé la question des taxes et des zones franches. Il a également discuté de la logistique tiers et des services d'exécution, et la façon dont on pouvait les utiliser pour augmenter l'efficacité et la rentabilité. Il a parlé du rôle du courtier en douane et de la question du remboursement de douane.

Séance de l'après-midi C :
Photonique et microélectronique : Combler l'écart

Des chefs de file de l'industrie et des professeurs ont discuté des possibilités qui existent entre l'Ouest de État de New York et le Sud de l'Ontario. Sujets abordés : promotion de partenariats de recherche et de développement, éducation et formation, et propriété intellectuelle. Le panel a examiné les domaines clés de collaboration transfrontière, et le moyen de présenter la région comme un chef de file des secteurs de la photonique et de la microélectronique.

Coprésidents
- D[r] Gerard F. Lynch, président et directeur général, Photonics Research Ontario
- George (Bud) Hippisley, directeur exécutif, Photonics Industry Association of New York State

Présentateurs
- D[r] Ted Sargent, professeur agrégé de Nortel, Emerging Technologies, Université de Toronto
- D[re] Laura Turbini, directrice exécutive, Centre for Microelectronics Assembly and Packaging (C-MAP)
- Wayne Knox, directeur de l'Institute of Optics, University of Rochester
- D[r] Hong Luo, maître de conférence de la faculté de physique, Institute for Lasers, Photonics and Biophotonics, SUNY à Buffalo

Mots d'ouverture des coprésidents

Les coprésidents ont discuté de la façon de combler l'écart entre la photonique et l'électronique, et des possibilités de coopération entre l'Ontario et New York en vue d'y parvenir.

George (Bud) Hippisley a décrit l'intérêt de l'État de New York pour la photonique. Il existe entre 600 et 700 sociétés de photonique ayant des capacités de conception et de production. L'État de New York abrite de nombreuses universités et institutions de recherche ayant des capacités de photonique. Il a parlé de certains des avantages de la région supérieure de l'État de New York, y compris son faible coût de la vie, la disponibilité d'une main-d'oeuvre qualifiée, et sa proximité aux quartiers généraux pour des chefs de file du marché comme Corning, Xerox et Kodak.

M. Hippisley a déclaré que la Photonics Industry Association de l'État de New York a pour vision de maximiser l'accès aux ressources et de promouvoir l'industrie et l'état sur la scène internationale. L'Association cherche à établir un lien entre l'industrie et les sociétés d'une part, et les débouchés et partenaires d'autre part. Elle a également promis de tenir les représentants élus informés des besoins de l'industrie.

D^r Gerard Lynch a décrit le travail que fournit Photonics Research Ontario (PRO) en vue de renforcer l'industrie de la photonique de l'Ontario, en encourageant l'excellence de la recherche universitaire et en promouvant le transfert de la technologie et le perfectionnement des travailleurs qualifiés dans l'industrie. Il a déclaré que la vision de PRO était de faire de l'Ontario un chef de file mondial du développement de la photonique. Il a souligné les priorités régionales clés de développement économique de PRO, qui comptent le perfectionnement du personnel formé, le soutien des regroupements de l'industrie de la photonique en Ontario et dans l'État de New York, et la promotion d'une plus grande collaboration et coopération dans l'industrie.

Présentations

D^r Ted Sargent

Le professeur Sargent a décrit la recherche de pointe qui est en cours dans le domaine de la technologie des liaisons optiques et les énormes avantages que cette technologie représente pour le domaine des télécommunications. D^r Sargent a donné un aperçu des questions, possibilités et défis techniques auxquels fait face l'industrie de la photonique, ainsi que les facteurs communs de solutions.

Pour faire bénéficier les applications photoniques commerciales des technologies et des avantages de la lumière, il faut rendre les composants optiques rentables et trouver des matériaux et des structures qui rendront possible le développement de ces fonctions, a expliqué D^r Sargent. Pour développer encore davantage ces technologies, il faudra une approche multidisciplinaire. Des applications chimiques permettront de réaliser la transformation en matériaux et structures des matériaux pour exécuter certaines fonctions.

Les cristaux photoniques permettent d'obtenir une photonique intégrée fonctionnelle. Mais, comme l'a fait remarquer D^r Sargent, les caractéristiques principales requièrent des équipes multifonctionnelles, et on ne trouve généralement pas toutes les connaissances nécessaires à un seul endroit. L'Université de Toronto collabore avec Nortel et Corning pour certaines de ces applications.

D^re Laura Turbini

D^re Turbini a donné un aperçu de la structure et des activités du Centre for Microelectronics and Packaging (CMAP), et a décrit l'entente en matière de propriété intellectuelle du CMAP ainsi que les domaines futurs de collaboration. Le CMAP fournira une nouvelle génération d'ingénieurs et de scientifiques possédant la formation multidisciplinaire nécessaire pour servir les besoins futurs du secteur microélectronique, a précisé D^re Turbini. Il élaborera et coordonnera également des programmes éducatifs et de perfectionnement professionnel, en vue d'améliorer la base de connaissances des futurs ingénieurs et scientifiques entrant dans l'industrie microélectronique.

D^re Turbini a fait remarquer que le CMAP avait conclu des ententes de consortium avec des universités et des sociétés, ainsi qu'une liste de spécialités pour chaque institution partenaire. Dans les domaines de la photonique et du montage photonique, le CMAP souhaite que ses nouveaux membres améliorent leurs capacités en matière d'optoélectronique, a ajouté D^re Turbini.

D^re Turbini a examiné les points clés de l'entente de propriété intellectuelle du CMAP. Elle a indiqué que le CMAP se réunit avec le Rochester Institute of Technology afin de déterminer des domaines potentiels de collaboration entre l'Ontario et l'État de New York. Les objectifs à long terme du CMAP, a déclaré D^re Turbini, sont les suivants : devenir le premier centre de recherche international du Canada dans le domaine de la microélectronique et de l'emballage et du montage photoniques, de contribuer à la production d'ingénieurs, de scientifiques et de techniciens pour l'industrie électronique du Canada, et obtenir la reconnaissance internationale pour ses efforts.

D^r Hong Luo

D^r Hong Luo a décrit le travail en cours dans les domaines de la photonique, de la biophotonique et de la spintronique, et des semiconducteurs, dans le cadre d'un projet de 10 millions de dollars à la State University of New York. Il a décrit les programmes de photonique et d'électronique offerts à l'University of Buffalo par le biais de l'Institute for Lasers, Photonics and Biophotonics, et le Centre for Advanced Photonics and Electronic Materials Spintronics.

Ces instituts font de la recherche de pointe dans les technologies d'avant-garde et sont considérés comme des centres mondiaux d'excellence. Les étudiants travaillent dans des entreprises dérivées dans l'Ouest de l'État de New York. Il existe des possibilités d'intégrer les technologies dans des domaines de croissance, tels que les lasers, la photonique et la biotechnologie, a affirmé D^r Hung Luo. Près de 25 millions de dollars de biens d'équipement ont été investis dans ces technologies dans l'Ouest de l'État de New York.

D^r Hong Luo a décrit plusieurs types de technologie, y compris des circuits optiques 3-D et deux stockages de données optiques à deux photons (dont un stockage de données numérique, un code à barres 3-D et des bracelets médicaux). La technologie optique pour les soins de santé, telle que la bio-imagerie, le diagnostic et la cytométrie) forme un marché de plus de un milliard de dollars US. En conséquence, la collaboration entre l'industrie et les universités en vue de tirer pleinement parti des débouchés est essentielle.

Wayne Knox

M. Knox a décrit l'éducation, la formation et la recherche dans le domaine optique, ainsi que les nouveaux progrès commerciaux réalisés par l'entremise de l'Institute of Optics de Rochester (New York).

L'institut, fondé en 1929, est fier de la collaboration de Bausch and Lomb et d'Eastman Kodak. Il a remis près de 1 300 baccalauréats en sciences dans le domaine de l'optique, a précisé M. Knox, et il a développé un nombre important de sociétés. Les activités de l'institut incluent : le recrutement de nouveaux professeurs, des améliorations dans des domaines tels que la bio-médecine, les télécommunications et le nanooptique, ainsi que l'élaboration de nouveaux modèles aux fins de détermination précoce et de soutien des entreprises.

Domaines de discussion

- Tendances en matière d'investissement et de capital de risque dans l'industrie des télécommunications.
- Comment collaborer en vue d'améliorer les capacités et les résultats de la région.
- Facteurs à la base de la commercialisation, y compris comment gérer les droits conjoints de propriété intellectuelle, et comment injecter de nouvelles idées sur le marché.

Protocole d'entente

Pour conclure la séance, Photonics Research Ontario a signé un protocole d'entente avec l'Institute of Photonics de l'University of Rochester, relatif au partage de renseignements entre les deux institutions.

Séance de l'après-midi D :
Table ronde économique de la région binationale de Niagara

Pendant cette séance, les comtés d'Erie, de Monroe et de Niagara de l'État de New York, les régions de Niagara et de Halton, et la ville de Hamilton en Ontario, ont annoncé l'établissement d'une alliance sans précédent pour un corridor d'échanges commerciaux avec le secteur privé : la *table ronde de la région binationale de Niagara*.

Les participants ont discuté du processus de la table ronde et ont décrit comment elle préparera une vision économique et un plan d'action pour cette région économique émergente. La séance prévoyait également une discussion sur les points forts, les points faibles, les débouchés et les obstacles en matière de développement économique transfrontalier, et sur la façon de faire participer les chefs de file commerciaux à la table ronde.

Coprésidents
- Ted Chudleigh, adjoint parlementaire, ministère du Développement économique et du Commerce de l'Ontario, et député provincial pour Halton
- Luke Rich, vice-président/directeur régional, région ouest de l'État de New York, Empire State Development Corporation

Présentateurs
- John Matheson, directeur, StrategyCorp. Inc.
- Kent Gardner, directeur d'analyse économique, CGR
- John Mayberry, président et directeur général, Dofasco Inc.
- Robert E. Rich Jr., président, Rich Products Corporation

Mots d'ouverture des coprésidents

Ted Chudleigh a déclaré que le projet de la table ronde reflétait l'esprit de coopération transfrontière qui est la force motrice du sommet. Il s'est déclaré encouragé par la coopération entre tant de leaders des secteurs privé et public dans des débouchés communs en vue du développement économique des deux côtés de notre frontière commune.

Présentations

John Matheson et Kent Gardner

Dans une présentation conjointe, John Matheson et Kent Gardner ont fourni un aperçu de la région binationale de Niagara, qui est considérée comme le corridor d'échanges commerciaux à la croissance la plus rapide d'Amérique du Nord. Ils ont décrit la mission de la région, qui a pour objectif de créer et de maintenir un environnement d'investissement durable qui soit favorable aux personnes et aux entreprises désireuses de promouvoir la croissance du corridor d'échanges commerciaux.

Le corridor d'échanges commerciaux binational de Niagara a besoin d'une stratégie économique pour tirer pleinement parti de ses possibilités économiques. Plus de 85 pour cent du commerce canadien avec des partenaires de l'ALENA se déplacent par camion, traversant 11 passages frontaliers uniquement. Près du quart de tout le commerce entre le Canada et les É.-U. passe par Niagara, ont-ils dit.

Ils ont remarqué un changement entre l'ancienne économie de tarifs, de ressources naturelles, d'usines industrielles, d'inventaires, de secteurs et de commerce Est-Ouest, et un nouveau modèle d'ententes de commerce, de commerce Nord-Sud, de regroupements, de souplesse et de calendriers, et de corridors de commerce. Les stratégies économiques ont changé pour refléter les nouvelles réalités, de même que les défis auxquels font face les entreprises et les gouvernements.

M. Matheson et M. Gardner ont décrit la table ronde et ses objectifs clés, comme suit :

- Former une alliance locale, intersectorielle, transfrontalière, entre les secteurs public et privé pour régler les questions liées à un corridor d'échanges commerciaux;
- Fournir un aperçu économique détaillé de l'état actuel de la région binationale de Niagara;
- Préparer une vision économique et une stratégie d'action visant à améliorer la compétitivité de la région binationale de Niagara;
- Communiquer avec divers intervenants des secteurs public, privé et des oeuvres de bienfaisance, pour la création d'une vision et d'une stratégie;
- Mettre en lumière le besoin, pour les gouvernements au Canada et aux É.-U. d'accorder la priorité au développement de la région binationale de Niagara;
- Déterminer des stratégies pour que le secteur privé, les gouvernements et le secteur de l'éducation réalisent une vision applicable au corridor d'échanges commerciaux;
- Augmenter les pressions pour obtenir des politiques, des projets et des investissements qui faciliteront l'activité économique au sein du corridor et encourageront le commerce transfrontière;
- Apporter identité et influence à la région binationale de Niagara.

M. Matheson et M. Gardner ont conclu en décrivant la structure de la table ronde et l'importance qu'elle accordera aux forums locaux qui permettront de consulter une grande variété d'intervenants et de spécialistes.

Robert E. Rich, Jr.

M. Rich a décrit les liens économiques et sociaux entre l'Ontario et l'État de New York. Il a fait remarquer que les habitants des deux côtés de la rivière Niagara ont étroitement collaboré à la mise en valeur de leurs intérêts communs et ainsi, ont renforcé la région transfrontière comme un tout.

M. Rich a discuté de l'extraordinaire transformation en cours dans la région. Le libre-échange, les marchés des capitaux étrangers, et les profonds changements dans les domaines des communications et des technologies de l'information sont les moteurs de la nouvelle économie, a-t-il expliqué. En raison du libre-échange, des regroupements économiques régionaux se forment le long des corridors autoroutiers stratégiques, ou des « corridors de commerce ». Ces regroupements régionaux sont en train de devenir les unités de concurrence économique, parce qu'ils disposent de l'étendue d'actifs dont une entreprise a besoin pour soutenir la concurrence.

De nombreuses firmes du secteur privé, faisant des affaires dans le corridor d'échanges commerciaux de Niagara, embauchent de la main-d'oeuvre régionale, a précisé M. Rich. L'industrie compte sur une infrastructure et des systèmes de transport régionaux transfrontières pour déplacer les personnes et les matériaux participant à la production.

Défis principaux que doit relever la région binationale : comment réaliser entièrement le potentiel économique du corridor d'échanges commerciaux de Niagara, comment positionner l'infrastructure de façon à atteindre cet objectif et comment renforcer notre compétitivité. Il faut coordonner la planification de l'infrastructure, déterminer les priorités régionales et éliminer les obstacles et contraintes. La table ronde économique de la région binationale de Niagara a pour objectif de promouvoir la coopération transfrontière afin de préparer cette région à tirer entièrement parti de ces débouchés commerciaux, a-t-il ajouté.

John Mayberry

M. Mayberry a décrit la table ronde comme un partenariat sans précédent et une alliance formelle des intérêts des secteurs public et privé. Il a indiqué que la table ronde témoignait de l'importance de faire participer le secteur privé aux discussions sur les questions liées à l'infrastructure, aux investissements et au commerce, et que ces discussions devaient être menées à l'échelon régional.

La table ronde vise à établir une stratégie d'action économique dont l'objectif est d'améliorer la compétitivité de la région et de renforcer les liens, les partenariats stratégiques et les alliances commerciales avec le corridor d'échanges commerciaux. Les stratégies cibleront les divers paliers de gouvernement, le secteur privé et les institutions d'enseignement. Au nombre des obstacles mentionnons le manque de vision et de priorités communes parmi les divers paliers de gouvernement actifs dans une région essentiellement intégrée.

La table ronde commencera par définir un profil préliminaire de l'économie de la région et la nature de son avantage concurrentiel. La table ronde examinera les besoins d'infrastructure de la région, la façon dont se planifient et s'organisent ces besoins, les obstacles éventuels à la croissance et aux débouchés dans la région. Elle s'attachera également à l'examen de la main-d'oeuvre de la région et aux moyens d'attirer et de

fidéliser une base d'employés qui est de plus en plus mobile. Au moins six forums seront tenus à travers la région, un pour chacune des municipalités à la table.

Domaines de discussion

Le coprésident Luke Rich a mis en lumière le processus de participation de la table ronde, présentant des forums dans les collectivités de la région binationale. Le sommet a constitué la première occasion pour les gens d'affaire et les leaders communautaires de partager leurs avis sur les questions en jeu. Le panel voulait entendre les questions des délégués, leurs commentaires et leurs idées sur les enjeux communs transfrontaliers à la table ronde.

Autres domaines de discussion :

- Quel sera la participation des gouvernements fédéraux canadiens et américains à la table ronde, étant donné leur rôle dans les politiques et l'infrastructure transfrontalières?

- Réductions proposées au financement fédéral américain pour les programmes de commerce transfrontière.

- Quel cadre de travail donner à la table ronde afin de préserver et protéger les caractéristiques environnementales uniques de la région tout en influençant les questions en jeu.

Annexe 1 : Programme du sommet

Lundi 25 juin 2001

17 h 30	Inscription au sommet Hôtel et centre de conférences Sheraton Fallsview Niagara Falls (Ontario)
18 h 30	Réception *Oakes Foyer, Hôtel Sheraton Fallsview*
20 h	Dîner *Salle de bal Oakes, 2e étage, Hôtel Sheraton Fallsview* Orateur principal : Le premier ministre de l'Ontario, Mike Harris

Mardi 26 juin 2001

7 h 30	Inscription au sommet Hôtel Adam's Mark *Buffalo (New York)*
8 h	Petit-déjeuner *Grande salle de bal C, 3e étage, Hôtel Adam's Mark*
8 h 45	Discours-programme par le gouverneur George E. Pataki
9 h 15	Signature du protocole d'entente et de coopération New York–Ontario par le gouverneur George E. Pataki et le premier ministre Mike Harris
10 h	Séance A – *Salle supérieure, 1er étage, Hôtel Adam's Mark* « Tourisme – Établir ensemble une destination internationale » **Coprésidents :** L'honorable Tim Hudak, ministre du Tourisme, de la Culture et des Loisirs de l'Ontario Brian Akley, commissaire adjoint, division du marketing, de la publicité et du tourisme, Empire State Development **Présentateurs :** L'honorable David Crombie, président fondateur, Fiducie de régénération du secteur riverain Robert Shibley, professeur d'architecture et de planification urbaine, University of Buffalo James V. Glynn, président, Maid of the Mist Corporation

Mardi 26 juin *(suite)*

Séance B – *Salle de l'Ontario, 1er étage, Hôtel Adam's Mark*
« Possibilités de partenariat pour la nouvelle économie : biotechnologie et technologie de l'information »

Coprésidents :
Bart Maves, adjoint parlementaire, ministère de la Santé et des Soins de longue durée de l'Ontario et député provincial pour Niagara Falls
Bruce A. Holm Ph.D., vice-doyen pour la faculté de médecine, la faculté de médecine et des sciences biomédicales, State University of New York à Buffalo

Présentateurs :
Mitzie Hunter, présidente, Smart Toronto
Cian Robinson, directeur exécutif, Infotech Niagara
William Burns, président et directeur général, Minrad Inc.
John Clement, Ph.D., J.R. Clement & Associates

Séance C – *Salle de bal Erie, 1er étage, Hôtel Adam's Mark*
« Corridors d'échanges commerciaux et destinations internationales »

Coprésidents :
L'honorable Brad Clark, ministre des Transports de l'Ontario
Joseph H. Boardman, commissaire, ministère des Transports de l'État de New York

Présentateurs :
Paul M. Tellier, président et directeur général, Canadian National Railways Company
Bob Smolik, ministre-conseiller économique, ambassade des États-Unis à Ottawa – Canada
Dan Einwechter, président, Challenger Motor Freight

Séance D – *Salle Michigan, 1er étage*
« Commercialiser la région binationale »

Coprésidents :
Albert J. Budney Jr., président, Niagara Mohawk Holdings Inc., et président de la Canada–U.S. BorderNet Alliance
Richard R. Wozenilek, associé, WeirFoulds LLP, et vice-président de la Canada–U.S. BorderNet Alliance

Présentateurs :
Alan Teichroeb, chef du développement des affaires, Niagara Economic and Tourism Corporation
Tom Kucharski, président et directeur général, Buffalo-Niagara Enterprise
John M. Stevenson, directeur, Stevenson Associates
Marjory Miller, vice-présidente, région de l'Ontario et de l'Atlantique, Banque HSBC Canada
Leo Nalbach, vice-président, activités bancaires commerciales, Banque HSBC États-Unis

12 h — Lunch
Grande salle de bal C, 3e étage

12 h 10 — **Discours de bienvenue :**
Joseph Boardman, commissaire du ministère des Transports de l'État de New York

Conférenciers
Joel Giambra, cadre supérieur du comté d'Erie
L'honorable Robert Runciman, ministre du Développement économique et du Commerce de l'Ontario

Discours-programme :
M. William F. Allyn, président et directeur général, Welch Allyn, président du New York State Business Council, et membre du conseil d'administration de BorderNet

13 h 30 — Lancement de la table ronde économique de la région binationale de Niagara

13 h 45 — Séance A – *Salle de l'Ontario, 1er étage, Hôtel Adam's Mark*
« Faire des affaires en Ontario »

Président :
L'honorable Cam Jackson, ministre des Affaires civiques de l'Ontario, et député provincial pour Burlington

Présentateurs :
Carol Patterson, Baker and McKenzie
Mark Walters, PriceWaterhouseCoopers
Alex McLeod, président, Economic Developers Council of Ontario, et chef du développement économique, Greater Peterborough Area Economic Development Corporation

Séance B – *Salle supérieure, 1er étage, Hôtel Adam's Mark*
« Faire des affaires à New York »

Président :
Jeffrey D. Abramowitz, vice-président, opérations internationales, Empire State Development Corporation

Présentateurs :
Richard G. Willoughby, associé, Torys
James A. Sachs, administrateur, Freed, Maxix, Sachs and Murphy
Frank R. Bartenstein, représentant de vente, Deringer

Mardi 26 juin *(suite)*

Séance C – *Salle Michigan, 1^er^ étage, Hôtel Adam's Mark*
« Photonique et microélectronique : combler l'écart »

Coprésidents :
D^r^ Gerard (Gerry) F. Lynch, président et directeur général, Photonics Research Ontario
George (Bud) Hippisley, directeur exécutif, Photonics Industry Association of New York State

Présentateurs :
D^r^ Ted Sargent, professeur agrégé de Nortel, technologies émergentes, Université de Toronto
D^re^ Laura Turbini, directrice exécutive, Centre for Microelectronics, Assembly and Packaging (C-MAP)
D^r^ Hong Luo, Institute for Lasers, Photonics and Biophotonics, SUNY à Buffalo, maître de conférence, faculté de physique
Wayne Knox, directeur de l'Institute of Optics, University of Rochester

Séance D – *Salle de bal Erie A, 1^er^ étage, Hôtel Adam's Mark*
« Table ronde économique de la région binationale de Niagara :
Établir une stratégie d'action économique »

Coprésidents :
Ted Chudleigh, député provincial pour Halton et adjoint parlementaire, ministère du Développement économique et du Commerce de l'Ontario
Luke Rich, vice-président/directeur régional, région ouest de l'État de New York, Empire State Development Corporation

Présentateurs :
John Matheson, directeur, StrategyCorp Inc.
Kent Gardner, directeur de l'analyse économique, CGR
John Mayberry, président et directeur général, Dofasco Inc.
Robert E. Rich Jr., président, Rich Products Corporation

16 h Séance de réseautage

Fin du sommet

Annexe 2 : Protocole d'entente et de coopération New York–Ontario

PROTOCOLE D'ENTENTE signé le 26 juin 2001,

ENTRE :

LE GOUVERNEMENT DE LA PROVINCE DE L'ONTARIO, représenté par LE PREMIER MINISTRE DE l'Ontario (ci-après le « premier ministre »),

ET

LE GOUVERNEMENT DE L'ÉTAT DE NEW YORK, représenté par LE GOUVERNEUR de New York (ci-après le « gouverneur »),

ATTENDU QUE la province de l'Ontario et l'État de New York sont géographiquement étroitement liés, les deux ayant une frontière sur le lac Erie et le lac Ontario ainsi que des points de passage frontalier dans les régions de Niagara et du Saint-Laurent;

ET ATTENDU QUE l'État et la province ont en commun un nombre considérable d'intérêts et de liens économiques, sociaux, environnementaux, éducatifs et culturels;

ET ATTENDU QUE l'État et la province entretiennent des relations cordiales, qu'ils ont coopéré et retiré des avantages mutuels de leurs intérêts communs;

ET ATTENDU QUE l'État et la province souhaitent améliorer et renforcer la coopération entre les deux territoires afin d'atteindre des objectifs communs en matière de développement économique durable, de transport, de sciences et de technologie, de commerce et d'investissement, d'enseignement et de perfectionnement professionnel, de relations avec les Autochtones, de la culture, du tourisme et de soins de santé;

EN CONSÉQUENCE, le 26 juin 2001, le premier ministre de la province de l'Ontario et le gouverneur de l'État de New York ont conjointement affirmé les ententes suivantes :

1. Il est important pour le maintien de la prospérité et le développement économique de l'État de New York et de la province de l'Ontario qu'il y ait une entente mutuelle des enjeux et des préoccupations des gouvernements et des citoyens de ces territoires de compétence;

2. Il est également important d'établir un dialogue au moyen duquel les gouvernements et les citoyens de la province et de l'État puissent échanger leurs

opinions, exprimer leurs préoccupations et décider de prendre les mesures conjointes qui s'avéreraient mutuellement bénéfiques;

3. Le ministre du Développement économique et du Commerce de l'Ontario et le président du conseil d'Empire State Development de New York peuvent axer le dialogue et les consultations sur les sujets suivants :

   - Travailler de concert pour promouvoir la création d'emplois qui bénéficieront aux familles et aux individus vivant en Ontario et dans l'État de New York;

   - Promouvoir des améliorations à l'infrastructure des transports et d'autres stratégies pour l'amélioration des passages frontaliers canado-américains situés le long de la frontière New York-Ontario;

   - Favoriser les échanges sur des questions liées à la technologie et au perfectionnement de la main-d'oeuvre parmi les entreprises et les institutions de recherche;

   - Appuyer des possibilités de partenariat mutuellement bénéfiques dans le domaine du commerce;

   - Collaborer à des initiatives de l'industrie touristique servant des objectifs communs de l'État de New York et de l'Ontario;

   - Poursuivre les efforts de coopération en vue d'améliorer et de préserver les ressources environnementales et naturelles communes de l'Ontario et de l'État de New York, au service des intérêts des citoyens des deux côtés de la frontière;

   - Déterminer les enjeux que l'État de New York et l'Ontario pourraient porter à l'attention des représentants des gouvernements fédéraux canadien et américain.

4. Il est également entendu que le président du conseil d'Empire State Development de New York et le ministre du Développement économique et du Commerce de l'Ontario produiront un rapport conjoint des conclusions du sommet économique New York-Ontario qui s'est tenu les 25 et 26 juin 2001. Ce rapport comprendra la création de groupes de travail afin d'effectuer des consultations et d'autres tâches indiquées dans le protocole d'entente.

SIGNÉ à Buffalo dans l'État de New York, le 26 juin 2001,

LA PROVINCE DE L'ONTARIO	L'ÉTAT DE NEW YORK
Michael D. Harris Premier ministre	George E. Pataki Gouverneur

Troisième de couverture (Boîte)

Commanditaires du sommet

Dîner d'ouverture
HSBC
Niagara Falls Bridge Commission

Réception d'ouverture
CN (Canadian National)

Réception privée
Ambassador Niagara Signature Bridge Group

Petit-déjeuner du sommet
Niagara Mohawk Power Corp.
Peace Bridge

Lunch du sommet
Torys

Séance de travail du matin
Union Gas/Empire State Pipeline

Séance de travail de l'après-midi
Hodgson, Russ, Andrews, Woods and Goodyear LLP